U d'/of OTTAWA
39003005641310

Digitized by the Internet Archive
in 2010 with funding from
University of Ottawa

http://www.archive.org/details/coursdconomie01cols

COURS

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PROFESSÉ A L'ÉCOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSÉES

LIVRE PREMIER

Edition définitive

OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

Transports et Tarifs. — Leçons professées à l'Ecole des Hautes Etudes commerciales. — 1 vol. grand in-8°. Marcel Rivière, éditeur, 3e édition, 1908. . . . . 10 fr. »

Abrégé de la Législation des Chemins de fer et des Tramways. — 2e édition, augmentée des textes des lois, règlements, cahiers des charges et conditions d'application générales des tarifs, 1 vol. in-8°. Paul Dupont. éditeur, 1905 . . . . . 7 fr. »

Organisme économique et désordre social. — 1 volume grand in-18, de la bibliothèque de philosophie scientifique. Ernest Flammarion éditeur, 1912 . . . . . 3 fr. 50

JAN 3 1974

ENCYCLOPÉDIE
DES
TRAVAUX PUBLICS
Fondée par M.-C. LECHALAS, Inspecteur général des Ponts et Chaussées

COURS
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PROFESSÉ A L'ÉCOLE NATIONALE DES PONTS ET CHAUSSÉES

PAR

C. COLSON
Inspecteur général des Ponts et Chaussées
Conseiller d'Etat
Membre de l'Académie des Sciences morales et politiques

LIVRE PREMIER

THÉORIE GÉNÉRALE DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES

Edition définitive, revue et considérablement augmentée

PARIS
GAUTHIER-VILLARS
Imprimeur-libraire de l'Ecole Polytechnique, etc.
QUAI DES GRANDS-AUGUSTINS, 55
FÉLIX ALCAN
Editeur
BOULEVARD SAINT-GERMAIN, 108
Tous droits réservés
1915

BIBLIOTHECA

ERRATUM

Page 397, lignes 1 et 2,

au lieu de LES EFFETS DE L'INTERVENTION LÉGISLATIVE,

lire LA RENTE NÉGATIVE.

HB
173
.C46
1915
v. 1

COURS
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

INTRODUCTION

CARACTÈRE ET PLAN DU COURS

Lorsque le Directeur de l'Encyclopédie des Travaux publics a bien voulu m'offrir, en 1898, de donner place dans sa collection au Cours dont je suis chargé à l'Ecole des Ponts et Chaussées, mon premier mouvement a été de me demander s'il y avait vraiment quelqu'utilité à ajouter un nouveau traité complet d'Economie politique à tant d'ouvrages où déjà l'ensemble de cette science est présenté, sous la forme nécessairement sommaire qui s'impose, lorsqu'on veut l'envisager à la fois dans toutes ses parties. A la réflexion, cependant, il m'a paru possible de faire de cette publication autre chose qu'une simple copie des œuvres antérieures, à raison du caractère spécial que donne à ce Cours la nécessité de l'adapter au public devant lequel il est professé. Tandis que l'enseignement de l'Economie politique prend place, ordinairement, dans un ensemble d'études juridiques ou commerciales, le Cours que je présente aujourd'hui au public est destiné à des ingénieurs, qui ont reçu une instruction d'une nature très différente ; par suite, il revêt lui-même un aspect particulier.

En premier lieu, j'ai dû y faire figurer beaucoup de renseignements de fait et d'explications, sur des questions de Droit civil ou commercial, d'affaires et de finances, que les élèves des Facultés ou des Ecoles de commerce recueillent dans d'autres cours et qui sont essentiels à l'intelligence de la vie économique. Peut-être

la réunion de ces renseignements, épars jusqu'ici dans des ouvrages très divers, présentera-t-elle quelque intérêt.

En second lieu, m'adressant à des élèves familiarisés avec les méthodes et les raisonnements mathématiques, j'ai pu serrer d'un peu plus près qu'on ne le fait souvent la théorie de la valeur et des prix, qui enveloppe tous les phénomènes économiques. Je n'ai cependant pas essayé d'appliquer le calcul à ces phénomènes : les données dont ils dépendent sont trop multiples ou trop peu connues pour qu'on puisse les faire entrer dans des équations, autrement que sous des formes trop générales pour être très instructives. Sans méconnaître la grande valeur des travaux des économistes mathématiciens, je ne crois pas que l'on soit arrivé, jusqu'ici, à faire saisir d'une manière complète et exacte les vérités économiques par des démonstrations de cet ordre. Mais on peut, par certaines analogies, mettre mieux en relief le caractère de quelques-unes de ces vérités. On peut prouver, dans bien des cas, que des résultats que l'on ne saurait chiffrer sont néanmoins déterminés, parce que le nombre des conditions auxquelles ils sont soumis est égal à celui des inconnues. Enfin, l'usage courant des représentations graphiques, familières aux mathématiciens, simplifie et éclaircit beaucoup d'explications très difficiles à présenter sans ce secours ; il rend sensible aux yeux l'idée de relation numérique entre les valeurs de deux grandeurs liées par une relation d'interdépendance, idée essentielle pour raisonner sur les lois que l'on rencontre dans toute étude du monde social, comme du monde physique.

J'ai donc cru que les hommes, de plus en plus nombreux, qui sont appelés à jouer un rôle dans les grandes affaires publiques ou privées, après avoir fait des études d'ingénieur, et non d'homme de loi, trouveraient quelqu'avantage à prendre une teinture d'Economie politique dans un Cours écrit à leur usage. Quant à ceux qui ont abordé les études économiques par la voie ordinaire, peut-être quelques-uns d'entre eux trouveront-ils intérêt à les voir présenter à un point de vue autre que celui auquel ils sont habitués ; aussi, en rédigeant le cours préparé pour les Elèves-Ingénieurs des Ponts et Chaussées, ai-je fait tous mes efforts pour le rendre intelligible aux jeunes gens qui ont reçu une instruction différente.

Le plan que j'ai adopté était devenu le programme officiel de l'Ecole des Ponts et Chaussées, lorsque j'ai commencé à rédiger mon Cours. Peu de temps après, la création d'un Cours d'Econo-

mie sociale à cette Ecole a fait retrancher du Cours d'Economie politique l'étude spéciale de la plupart des questions que l'on groupe habituellement sous le nom de questions ouvrières. J'ai néanmoins conservé, dans le présent ouvrage, les chapitres relatifs à ces questions, pour ne pas scinder un enseignement dont toutes les parties sont liées par une étroite solidarité.

C'est cette solidarité qui a dicté l'ordre suivant lequel j'ai présenté les diverses matières comprises dans l'étude générale des phénomènes économiques. Cet ordre s'écarte beaucoup de celui qui est ordinairement adopté dans les traités analogues, et il a fait l'objet des critiques les plus fréquemment reproduites par les économistes qui m'ont fait l'honneur de s'occuper de mon livre. J'avoue y avoir été sensible, car je considère la composition comme la qualité maîtresse de tout ouvrage didactique. J'ai cherché si, dans cette nouvelle édition, je pourrais donner satisfaction aux observations formulées, notamment, par quelques personnes dont l'opinion est pour moi de grand poids. Je n'ai pas pu y parvenir et pour m'en excuser, autant à mes propres yeux qu'à ceux de mes lecteurs, je me plais à attribuer cet échec à la nature même des matières que j'avais à traiter et à leur extrême complexité. Dans la vie économique, tout n'est qu'action et réaction ; tous les phénomènes s'enchevêtrent de telle sorte, qu'il est impossible de faire une étude sérieuse et approfondie d'une question sans avoir un aperçu préalable de toutes les autres. Si on ne veut pas s'en tenir à un exposé rudimentaire, il faut, de toute nécessité revenir sur chaque matière par couches successives, en quelque sorte ; on ne peut en traiter aucune complètement la première fois qu'on l'aborde, à moins d'admettre que le lecteur possède déjà des notions économiques assez étendues, que je n'avais pas le droit de supposer chez de jeunes mathématiciens. C'est pourquoi il m'a paru impossible d'adopter la division classique en *production, répartition, circulation* et *consommation* des richesses, comportant une série de chapitres dont chacun implique une certaine connaissance préalable des sujets traités dans les suivants.

J'ai donc reconnu la nécessité de commencer par une THÉORIE GÉNÉRALE DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES, à laquelle se rattache la partie théorique que l'on appelle souvent aujourd'hui l'*Economie politique pure*, par opposition à l'*Economie politique appliquée*. Mais je n'ai pas voulu aller jusqu'à séparer l'étude des lois qui régissent les phénomènes, c'est-à-dire la *science*, de celle des conséquences pratiques à en tirer, qui constitue un *art*. Cette division

est une source de répétitions inutiles. C'est à mesure que l'on expose les lois économiques, qu'il convient de montrer l'usage à faire de leur connaissance, dans les affaires et dans la législation.

Dans le Livre premier, qui contient la théorie générale, j'ai présenté tout d'abord un tableau d'ensemble du mouvement économique, dont la connaissance doit précéder la discussion des lois précises auxquelles il est soumis. J'ai donc tâché de montrer comment les *agents naturels*, le *travail*, le *capital* concourent à *produire* les objets nécessaires à la satisfaction des *besoins* humains, comment la *liberté du travail* engendre la *propriété des richesses*, comment celles-ci et les *services* sont *échangés* dans des conditions déterminées par l'*offre et la demande*, d'où découle la *valeur*, comment des *entrepreneurs* groupent les forces productrices, pour les mieux utiliser en produisant en vue de l'échange, et comment le *commerce* livre les produits ainsi obtenus à la *consommation*, but final de toute l'activité économique ; enfin, j'ai complété le tableau en donnant un aperçu du rôle de l'*action désintéressée*, puis en exposant comment l'*Etat* assure le libre jeu des activités individuelles et s'y associe. C'est seulement après avoir ainsi montré de quoi s'occupe l'Economie politique, que j'ai exposé quelles sont ses méthodes, quelle est sa valeur théorique et pratique, enfin en quoi consistent les différentes manières de concevoir le rôle de la puissance publique, qui constituent au fond la divergence essentielle entre les trois grandes tendances entre lesquelles se partagent toutes les doctrines jouant un rôle dans la science ou dans ses applications, *libérale, socialiste, interventionniste*. J'ai ensuite cherché à dégager les lois précises qui gouvernent le monde économique, sous le régime de la *concurrence*, lois qui constituent la *théorie de la valeur*. J'ai envisagé d'abord cette théorie dans toute sa généralité, en examinant comment s'établissent les prix *des produits et des services de toute nature ;* puis j'en ai fait une application particulière à la détermination de *la rémunération des services producteurs*, qui règle la part attribuée au travailleur, au capitaliste, au propriétaire du sol, dans la valeur des produits dûs à la collaboration des trois agents de toute production. Enfin, j'ai terminé en exposant en quoi consiste le *progrès économique*, sous un régime de liberté, et en montrant l'impuissance de l'*intervention des pouvoirs publics* ou des *transformations rêvées par les socialistes* à l'accélérer.

Dans toute cette partie théorique, j'ai décrit le mécanisme de la vie économique, en citant fort peu d'exemples de la manière dont

il fonctionne, et j'ai établi la démonstration des lois générales, sans entrer dans aucun détail sur leurs applications. En l'absence des documents et des statistiques qui seuls, aujourd'hui, donnent crédit à un auteur, ce premier exposé paraîtra sans doute trop dogmatique et mal étayé de preuves expérimentales ; j'ai cru lui donner plus de clarté en renvoyant ces preuves aux Livres suivants, où abonderont les chiffres permettant de vérifier l'exactitude des conclusions préalablement établies par la théorie.

Dans ces Livres, j'ai repris les diverses questions qui méritaient un examen plus approfondi. Ce qui a dicté la manière dont je les ai groupées, c'est qu'en fait, elles se rattachent toutes aux conditions de la *production* ou de la *circulation*. Sans doute, ces deux phases de la vie économique ne sont que les *moyens* pour arriver au *but*, qui est la *répartition* des biens, entre les hommes aux besoins desquels ils doivent satisfaire, et leur *consommation*. Mais la répartition est la résultante nécessaire des conditions dans lesquelles les agents producteurs ont collaboré, d'abord, puis de celles dans lesquelles les produits ou les services ont été échangés, ensuite ; son étude est donc naturellement comprise dans celles de la production et de la circulation. Quant à la consommation, elle soulève des problèmes qui sont beaucoup plutôt d'ordre moral que d'ordre économique, sauf la question des effets du luxe opposé à l'épargne, laquelle se trouve nécessairement traitée dans l'exposé général du Livre premier ; je n'ai donc pas eu à y revenir dans les Livres suivants.

L'étude détaillée de la production et de la circulation semblerait devoir comporter cinq grandes divisions, puisque nous avons énuméré trois agents de la production, travail, capital, agents naturels, et deux organismes assurant le groupement de ces agents et l'échange des résultats de leur activité, entreprises et commerce. Mais, pratiquement, les agents de la production ne se divisent qu'en deux groupes, et ce n'est pas sans raison que, dans les polémiques courantes, on oppose le *travail* au *capital*, sans faire mention des agents naturels ; nous verrons en effet que ceux-ci, une fois appropriés, se confondent avec le capital qu'il faut bien incorporer en eux pour les mettre en valeur et, malgré la différence de nature et d'origine, jouent exactement le même rôle que lui dans la vie économique. Quant aux entreprises, c'est uniquement par leur côté *commercial* que l'Économie politique peut en faire une étude spéciale ; même au sujet des conditions d'organisation générale rentrant évidemment dans son domaine, telles que la production en grand

ou la division du travail, dès qu'elle fait autre chose qu'enregistrer des résultats dont les causes ont un caractère purement technique, dès qu'elle aborde, par exemple, l'étude des cartels ou des trusts, qui sont la conséquence de la concentration des entreprises, ce sont leurs causes et leurs conséquences commerciales seules qu'elle discute, les autres échappant à sa compétence.

C'est donc en trois Livres seulement que j'ai groupé les développements et les constatations de fait concernant les questions spéciales, qui forment le complément nécessaire des études théoriques contenues dans le Livre premier et qui constituent, avec lui, l'étude générale de l'Economie politique.

Le Livre II a pour sujet LE TRAVAIL ET LES QUESTIONS OUVRIÈRES. J'y ai examiné la question de la *population* et de son influence sur les *salaires*, le *contrat de travail*, individuel ou collectif, le rôle des *syndicats* et des *grèves*, la *réglementation* du travail. J'y ai rattaché l'étude de l'*assurance*, pour pouvoir examiner dans ce Livre les problèmes les plus délicats qu'elle soulève, ceux qui concernent les assurances *sociales*, et aussi l'étude de l'*assistance*, dont ces assurances ne sont souvent qu'une forme déguisée. J'ai terminé par un tableau des *améliorations récentes du sort des classes laborieuses*.

Le Livre III est relatif à LA PROPRIÉTÉ DES CAPITAUX ET DES AGENTS NATURELS. Il analyse les différentes formes individuelles ou collectives qu'elle prend, suivant l'organisation de la famille et de la société, les conditions générales de son *exploitation*, notamment par le *crédit* et les *sociétés*, et celles de sa *transmission*. Une partie étendue est consacrée à l'*importance des richesses accumulées*, à leur *répartition* et aux modifications récentes de l'une et de l'autre.

Le Livre IV a pour objet LES ENTREPRISES, LE COMMERCE ET LA CIRCULATION. Dans cette matière rentrent la question de la *monnaie* et des *banques*, celle des *opérations de bourse*, des *spéculations*, des *coalitions* et de la *concentration* du commerce en *gros* et en *détail*. La *protection* et le *libre-échange*, la *législation douanière* y tiennent une grande place. Puis vient un résumé des *mouvements du commerce libre*, des *crises* qui le troublent et des effets de sa *réglementation*.

Ayant ainsi terminé la revue des questions habituellement traitées dans les cours d'Économie politique, j'ai consacré le Livre V à une matière qu'ils n'abordent d'ordinaire qu'incidemment, LES FINANCES PUBLIQUES ET LE BUDGET DE LA FRANCE. J'estime que l'examen des questions de cet ordre doit, de plus en plus, être

considéré comme un élément essentiel de l'étude générale des problèmes économiques. En effet, l'intervention de l'État dans les relations entre entrepreneurs et travailleurs ou entre producteurs et consommateurs, qui se développe sans cesse, préconisée par une partie des hommes publics et acceptée avec résignation par la plupart des autres, se traduit presque toujours, en fin de compte, par des subventions budgétaires, combinées avec des sortes de taxes grevant certaines catégories de citoyens, au profit d'autres catégories. Dès lors, pour porter un jugement sur les mesures qui entraînent ces effets, il est essentiel d'avoir une idée de ce que c'est que le *budget*, du chiffre auquel s'élèvent déjà les *dettes* et les *dépenses publiques*, de la variété des *emprunts* et du poids des *impôts* qui y pourvoient, de l'extrême difficulté d'assurer la juste *répartition* de ceux-ci et d'apprécier leur *incidence*, enfin des *inconvénients de tout accroissement des charges* dont ils grèvent déjà les particuliers dans l'intérêt de la collectivité. Indépendamment de ces considérations générales, je ne pouvais oublier, dans un cours fait à l'École des Ponts et Chaussées, que l'étude des ressources de l'État est un élément essentiel de l'éducation économique de ses futurs ingénieurs, puisque l'argent est le nerf des Travaux publics, plus encore que celui de la Guerre. Tout en m'attachant surtout aux théories générales, j'ai pris pour cadre le budget actuel de la France, afin de leur donner un caractère plus concret, bien que ce Livre, ainsi présenté, vieillisse malheureusement plus vite.

Enfin, le Livre VI contient les questions qui, bien qu'offrant un intérêt général, touchent plus particulièrement les Ingénieurs de l'État, celles qui concernent LES TRAVAUX PUBLICS ET LES TRANSPORTS. J'y ai présenté d'abord la théorie générale de la *valeur des transports* et des *péages* qui les frappent, avec celle de l'*utilité des Travaux publics*. J'y ai joint un tableau du *régime* et de la *situation* des *voies de communication*. J'ai exposé les différents systèmes de *tarifs* et le rôle, très limité, de la *concurrence entre voies diverses*. J'ai étudié le rôle respectif de l'*État* et de *l'industrie privée* en la matière, le *contrôle* et le *régime financier* des concessions, notamment le *régime des chemins de fer en France*. Enfin, j'ai montré comment les mêmes considérations s'appliquent aux *distributions d'eau*, *de gaz*, *d'énergie électrique*, aux *travaux d'intérêt agricole*, etc. Cette partie constitue le but, en quelque sorte, de tout le cours de l'École des Ponts et Chaussées : c'est vers elle qu'il converge, puisqu'il a pour objet essentiel de mettre les ingénieurs à même de résoudre les questions économi-

ques qu'ils rencontrent à chaque instant dans leur carrière. Dès le début de la mienne, appelé à traiter des questions de tarifs et de conventions financières en matière de chemins de fer, j'ai voulu chercher par où les solutions qu'elles comportent ressemblent à celles que les autres industries donnent aux mêmes problèmes, par où elles en diffèrent ; c'est ce souci qui m'a engagé, peu à peu, dans l'étude générale de la science économique. Je serais heureux de rendre plus facile pour d'autres le chemin que j'ai parcouru.

J'ai terminé l'ouvrage entier par quelques considérations générales sur le *mouvement économique*. J'y joindrai, dans cette édition nouvelle, un *index alphabétique*.

Pour traiter des questions aussi multiples, dans un Cours qui représentait 40 leçons d'une heure et demie, il fallait absolument les traiter d'une manière très succincte. Chaque leçon comprend des matières qui pourraient remplir un volume ; j'ai donc dû éliminer tous les développements accessoires et limiter les discussions aux points essentiels. C'est ainsi qu'en donnant, pour chaque terme employé en Économie politique, celle des *définitions* en usage qui m'a paru la meilleure, je me suis abstenu de rappeler les nombreuses variantes sur lesquelles on a tant discuté et qui ont amené tant de confusion dans maint débat. Pour faire connaître les idées des principales *Écoles* entre lesquelles se partagent les doctrines économiques, j'ai dû dégager, des innombrables divergences entre leurs adeptes, les traits communs qui m'ont paru essentiels et caractéristiques, sans entrer dans le détail des citations et des références. Je me suis, notamment, interdit d'une manière à peu près complète les *indications bibliographiques*, qui tiennent une si grande place dans beaucoup d'ouvrages modernes ; si l'on veut les donner assez complètes et assez précises pour être utilisables, indiquer la part de chaque écrivain antérieur dans l'élaboration successive d'une doctrine, il faut y consacrer une place qui eût excédé les limites de cet ouvrage. J'ai dû citer les *statistiques* sans donner, sur la manière de dresser chacune d'elles, les renseignements nécessaires pour en apprécier la valeur. Enfin, en discutant les grandes questions, j'ai dû me borner à présenter les *principaux arguments* pour ou contre les conclusions auxquelles j'arrive, sans les développer et les illustrer d'autant d'exemples qu'il l'eût fallu.

Je n'ai donc pas la prétention d'avoir fourni des preuves aussi complètes et aussi décisives que possible à l'appui de ces con-

clusions, comme cela serait nécessaire dans des matières où les controverses sont si vives. Mais ce n'est pas dans un traité général que les personnes désireuses de se faire une conviction personnelle, sur telle ou telle question spéciale, peuvent trouver tous les éléments nécessaires à cet effet. Tout ce que l'on peut essayer, dans un pareil traité, c'est de poser les questions, d'indiquer les solutions, de faire connaître les arguments essentiels invoqués dans chaque sens et les motifs qui font préférer les uns aux autres ; c'est surtout de mettre en relief la *connexité* qui existe entre des questions en apparence indépendantes les unes des autres. La méconnaissance de cette connexité est la cause véritable pour laquelle tant d'hommes éclairés et généreux, portant leur attention exclusive sur telle ou telle plaie sociale, se rallient à des propositions bienfaisantes en apparence et cependant plus propres, en réalité, à aggraver qu'à alléger les maux auxquels il s'agit de remédier.

Je me suis donc appliqué surtout à montrer les liens qui existent entre les divers phénomènes économiques, ainsi que les nombreux points de vue à envisager à propos de chaque question. C'est leur connaissance, en effet, qui seule constitue vraiment une connaissance scientifique. Il n'y a pas d'*orthodoxie* en matière de science et, quoi qu'on en dise, il n'y en a pas en Économie politique. On ne peut demander à personne de se rallier à une opinion, d'après un aperçu sommaire des doctrines générales admises par nos devanciers et des modifications qui y ont été apportées peu à peu ; mais quiconque veut raisonner sérieusement et de bonne foi, sur les questions économiques, doit prendre la peine de connaître au moins les traits essentiels de ces doctrines et leurs fondements. Chacun a le droit de les rejeter, si elles ne satisfont pas son esprit, mais non de les écarter *a priori*, pour se dispenser de les étudier. La seule prétention que l'on puisse avoir, quand on présente un Cours complet d'Économie politique sous un volume aussi restreint, c'est de mettre le lecteur qui voudrait, plus tard, étudier à fond tel ou tel point, en situation de le faire sans oublier aucun des éléments essentiels de la question ou de ses tenants et aboutissants. Tel est le but que j'ai cherché à atteindre ; cette préoccupation me servira d'excuse pour l'insuffisance des explications contenues dans les passages, trop nombreux, où j'ai été obligé d'indiquer, par une affirmation sommaire, des idées ou des faits qu'il eût été bon d'appuyer de preuves plus étendues, s'il y eût eu place pour elles dans des leçons aussi limitées.

J'avais consacré à la rédaction de mon cours tous les loisirs

que me laissaient mes fonctions, de 1899 à 1907. Depuis lors, il m'a fourni un cadre où j'ai pu ranger toutes les remarques nouvelles que me suggéraient ma vie active, mes lectures et mon enseignement A ce dernier point de vue, j'ai acquis une expérience nouvelle, quand j'ai dû exposer la même science à un auditoire très différent de celui de l'École des Ponts et Chaussées, à l'École libre des Sciences politiques. Après avoir tenté d'y adopter un plan plus conforme à la division classique que celui du présent ouvrage, j'ai pris le parti de revenir à celui-ci, ayant reconnu l'impossibilité de faire aucune étude de détail avant d'avoir exposé l'ensemble des phénomènes économiques. J'ai pu constater, en même temps, que des jeunes gens n'ayant aucune préparation mathématique arrivaient, s'ils le voulaient, à exposer la théorie de la valeur au moyen des représentations graphiques, et que, seuls, ceux qui s'en donnaient la peine réussissaient à se faire une idée précise du jeu de l'offre et de la demande.

Déjà, de 1907 à 1910, j'avais refondu le Livre I, en développant considérablement la théorie de la valeur, et j'avais mis à jour les Livres V et VI. Parvenu à l'âge où l'on ne peut plus envisager un long avenir de travail utile, je voudrais résumer, dans une édition définitive, toutes mes études économiques. J'y insérerai, pour préciser les résultats des merveilleux progrès du siècle qui prend fin, les derniers chiffres antérieurs au bouleversement politique et économique amené en Europe par la guerre que l'Allemagne y a déchaînée, en vue de s'assurer une hégémonie indiscutée à ces deux points de vue.

Après les massacres et les ruines résultant d'une guerre sans précédent par son étendue et par la puissance des moyens de destruction, mis en œuvre, par nos ennemis, avec toute la sauvagerie des temps barbares, après surtout la réfection de la carte d'Europe commencera une ère nouvelle, dans laquelle les statistiques ne donneront plus de chiffres comparables, pour chaque pays, avec ceux de la période écoulée de 1816 à 1913. Si cela m'est encore possible, je chercherai, dès que la vie financière et commerciale aura repris une marche normale et que les budgets auront retrouvé leur assiette, à rapprocher, dans un supplément, les premiers chiffres marquant le point de départ du nouvel état de choses, des derniers chiffres constatant l'aboutissement de celui qui s'était trouvé constitué à la clôture des guerres de la Révolution et de l'Empire.

1er Mars 1915.

LIVRE PREMIER

THÉORIE GÉNÉRALE DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES

CHAPITRE PREMIER

TABLEAU DE L'ENSEMBLE DU MOUVEMENT ÉCONOMIQUE

I. Objet de l'Economie politique. — Avant d'aborder l'examen détaillé d'une partie quelconque des phénomènes économiques, il est nécessaire de savoir quels sont les phénomènes compris dans cette désignation et à quel point de vue la science dont nous nous occupons les envisage. Pour en donner une idée sommaire, nous devons d'abord *définir* les termes dont nous nous servirons. Ces termes sont tous empruntés au langage courant, qui les emploie dans des sens comportant beaucoup de nuances différentes. Malheureusement, les économistes n'ont pas su s'entendre pour fixer, d'un commun accord, le sens précis qu'il est indispensable d'attribuer à chacun d'eux, si l'on veut procéder à une étude vraiment scientifique. En donnant ci-dessous celle des définitions en usage que nous adopterons et dont nous nous efforcerons de ne jamais nous écarter, nous devons avertir le lecteur qu'il trouvera, dans beaucoup d'ouvrages, le même terme employé avec des sens assez différents, en sorte qu'une grande attention est nécessaire pour éviter les confusions résultant souvent de cette fâcheuse situation.

On dit habituellement que l'Economie politique est la *science des richesses*. Mais, afin de bien saisir la portée de cette définition, il est d'abord nécessaire de préciser le sens du mot richesses, ce qui exige quelques explications préalables. Il faut, en outre, rapprocher des idées qu'éveille ce mot la notion de *services*, afin de ne pas laisser en dehors de la science une foule de rapports économiques dans lesquels n'apparaît aucun objet matériel auquel on

puisse appliquer le nom de richesse. Il faut enfin indiquer quels sont, parmi les nombreux caractères des richesses et des services, ceux dont l'étude fait l'objet de l'Economie politique.

Les philosophes et les poètes ont maintes fois présenté le désir comme l'origine de toute activité humaine. Les désirs qui nous aiguillonnent incessamment ont pour origine les *besoins* variés dont nous recherchons la satisfaction. Ces besoins sont infiniment multiples et divers : il en est de physiques, comme celui de boire et de manger ; il en est d'intellectuels, comme celui de connaître et de comprendre ; il en est de moraux, comme celui de vivre auprès de ceux que nous aimons et de les voir heureux. Les besoins ne diffèrent pas moins par leur cause que par leur objet : les uns tiennent à notre nature même, comme celui de nourriture ou d'affections familiales ; les autres sont plus ou moins factices, acquis ou développés par l'habitude et la culture, et n'en ont pas moins de puissance, par exemple le besoin de fumer du tabac ou de voir et de goûter des œuvres d'art. Enfin, pour donner au mot sa signification la plus étendue, il faut comprendre, parmi les besoins humains, non seulement ceux dont la satisfaction est salutaire, propre à conserver notre existence et à développer nos facultés, mais encore ceux qui tendent à leur destruction, comme le besoin d'alcool chez un buveur. C'est là un besoin contre lequel le buveur doit lutter, au lieu d'y céder ; mais, tant qu'il n'a point réussi à se corriger définitivement, ce n'en est pas moins un besoin, qu'il sent avec une extrême vivacité et qu'il souffre de ne pas satisfaire.

L'utilité est la propriété qu'ont certains objets de pouvoir contribuer à la satisfaction des besoins des hommes.

Dès cette première définition, nous rencontrons un exemple des divergences entre le sens précis qu'il faut donner à un mot, pour éviter toute confusion dans son emploi scientifique, et l'usage courant qui en est fait. L'*utile*, ainsi défini, comprend l'*agréable*, qu'on lui oppose souvent ; dans certains cas, comme celui de l'alcool, il comprend même le *nuisible*, qui semble son contraire.

Il convient de remarquer que, parmi les besoins humains, ceux qui sont de l'ordre le plus relevé, moral ou intellectuel, ne peuvent pas être apaisés par des moyens matériels. Cela n'empêche pas certaines conditions matérielles d'être nécessaires à leur satisfaction : l'étude exige la possession de livres, d'instruments, etc. ; l'affection la plus haute ne sera une source de joie complète que si nous pouvons assurer le bonheur de la personne

aimée, et tout objet qui pourra y contribuer sera pour nous, à ce point de vue, un objet utile.

L'utilité d'un objet est *directe*, quand il est employé à la satisfaction immédiate de nos besoins, comme le pain; elle est *indirecte*, quand il concourt à produire ce qui servira à cette satisfaction, comme fait la charrue.

Parmi les choses utiles, il en est qui existent en quantité indéfinie, eu égard à nos besoins, et dont chaque homme peut user discrétionnairement, comme l'air atmosphérique. Mais la plupart d'entre elles sont en quantité trop limitée pour qu'il en soit ainsi : les terrains situés en des lieux bien abrités, où l'on respire un air particulièrement pur et salubre, ne sont pas assez étendus pour que tous les hommes s'y logent; l'air lui-même ne surabonde pas, dans les mines où les ouvriers ne respirent que grâce à une ventilation énergique.

La rareté est la qualité d'objets qui ne se trouvent pas, dans la nature, en quantité suffisante pour donner satisfaction complète à tous les besoins humains auxquels ils répondent.

Tout produit est plus ou moins rare, dès que tous les hommes n'en obtiennent pas, sans aucun effort, la quantité qu'ils désirent. Lors même qu'ils peuvent accroître la quantité dont ils disposent par leur travail, il y a rareté, car le temps et les forces qu'ils peuvent consacrer à se procurer ce qui leur manque sont toujours en quantité insuffisante pour répondre à l'étendue de leurs besoins.

Les richesses sont tous les objets utiles et rares.

Non seulement les objets utiles fournis par la nature sont en quantité insuffisante pour satisfaire aux besoins de tous les hommes, mais encore ils ne sont aptes à donner à la plupart de ces besoins qu'une satisfaction très imparfaite, ils ne se trouvent pas au point où les besoins se manifestent. L'homme s'efforce donc de multiplier les biens dont il dispose et d'accroître leur utilité, en les transformant, en les transportant d'un point à un autre, etc.

La production est l'augmentation de la quantité ou de l'utilité des richesses, résultant de l'effort des hommes combiné avec l'action des forces naturelles.

Dans la plupart des cas, l'usage d'un objet par certains individus est exclusif de son utilisation par d'autres : par le seul fait qu'il est à la disposition d'un homme ou d'un groupe d'hommes, nul autre n'en peut plus disposer; tel est le cas des terrains cités plus haut, des aliments, des vêtements, etc. Les objets dont l'usage implique affectation spéciale à la satisfaction des besoins de certains individus et qui n'existent pas en surabondance doi-

bution peut se faire entre tous les hommes, ou seulement entre quelques-uns. Elle peut être plus ou moins égale. Elle peut être faite entre des groupes qui règleront l'usage des biens par chacun de leurs membres ou entre ces membres individuellement. Elle peut, pour les objets durables, être définitive ou temporaire. Mais il faut toujours qu'elle s'effectue, d'une manière ou d'une autre.

On appelle répartition la distribution des richesses entre les hommes ou les groupes d'hommes qui en disposeront.

A chaque instant, la répartition antérieure est modifiée par les échanges, par les dons volontaires ou même par les rapines.

On appelle circulation l'ensemble des opérations qui modifient la répartition des richesses préexistantes.

L'emploi des objets utiles à la satisfaction de nos besoins entraîne fréquemment la destruction totale ou partielle de leur utilité : tel est le cas notamment pour tous les aliments.

On appelle consommation la destruction de l'utilité des richesses pour la satisfaction des besoins des hommes.

Souvent, nous faisons usage de certains biens, sans que leur utilité future soit détruite ou diminuée, sans qu'ils soient consommés, et de là naît la notion de *services* tirés d'objets matériels. La maison que nous habitons, le livre que nous lisons donnent une satisfaction directe à notre besoin d'abri ou à notre curiosité ; la charrue avec laquelle nous labourons la terre donne indirectement satisfaction à notre appétit, en augmentant la production du blé que nous consommerons. Dans aucun de ces cas, l'usage fait de la maison, du livre, de la charrue n'entraîne leur destruction, s'il est sagement ordonné ; tout au plus entraîne-t-il, à la longue, une certaine usure. Il n'y a donc pas consommation de richesses, bien qu'il y ait satisfaction donnée à nos besoins.

En dehors des services ainsi obtenus par l'emploi de certaines richesses, il en est d'autres que les hommes se rendent les uns aux autres. L'homme a cessé d'être pour l'homme une richesse et un objet de consommation, depuis que la civilisation a fait disparaître l'esclavage et l'anthropophagie ; mais chacun reste obligé de faire appel au concours de ses semblables dans une foule de circonstances. On retrouve, dans ces services humains, les mêmes divisions que dans les services tirés des richesses utilisées sans être consommées : ceux du domestique, du médecin, du professeur satisfont directement au besoin de voir nos appartements balayés, à celui d'être soignés dans nos maladies ou d'être instruits ; ceux de l'ouvrier employé dans la culture ou dans l'industrie satisfont indirectement à des besoins différents,

en collaborant à la production soit de richesses qui seront consommées, comme le pain, soit d'autres services directement utiles, comme le transport du voyageur.

Les services sont les actions des hommes et les emplois des richesses n'entraînant pas leur consommation, qui contribuent à la satisfaction des besoins humains.

On distingue spécialement par le nom de *services producteurs* ceux dont *l'utilité* est *indirecte*, c'est-à-dire qui contribuent à la satisfaction de nos besoin seulement en concourant à la production des objets ou des services présentant une utilité directe.

Les services sont *produits*, comme les richesses, par l'activité humaine combinée, avec les forces naturelles. La production de la plupart d'entre eux étant ainsi limitée, ils sont *rares*. Ils doivent être *répartis* entre les hommes, qui n'en peuvent pas profiter tous simultanément. Ils donnent lieu à une véritable *circulation*, car ils sont échangés, extorqués ou fournis à titre bénévole. Enfin ils sont *consommés*, en quelque sorte, par ceux qui en profitent. Mais tous ces phénomènes se manifestent simultanément, car les services ne se matérialisent pas sous une forme durable ; même quand ils sont employés à produire des richesses, ils disparaissent au moment même où leur utilité s'incorpore dans le produit obtenu. Nous retrouvons toutes les phases que nous avons distinguées, pour les richesses, mais confondues, pour les services, en un acte unique qu'on peut appeler la *prestation du service*, consommé par celui à qui il est rendu, à titre gracieux, par contrainte ou par échange, en même temps qu'il est produit.

L'Économie politique s'occupe de tous les phénomènes que nous venons d'énumérer. Mais elle s'en occupe à un point de vue spécial et, pour ne pas y englober la *technologie* ou l'*anthropologie*, par exemple, il ne faut pas oublier qu'elle est une science morale et politique.

Elle est une science *morale*, c'est-à-dire qu'elle s'occupe des richesses et des services uniquement au point de vue de l'influence qu'exerce, sur leur production, leur répartition, leur circulation et leur consommation, l'*état d'esprit des hommes*, tel qu'il résulte de la nature et de la civilisation à chaque époque. Deux exemples suffiront à faire saisir la portée de cette remarque.

L'action des engrais et des amendements sur le rendement des terres cultivées est, sans aucun doute, un élément essentiel de la production ; mais son étude rentre dans celles de la chimie agricole et de la physiologie végétale, parce qu'elle est totalement

indépendante de l'état d'âme du cultivateur ou du consommateur futur. Au contraire, l'influence qu'exerce, sur les progrès culturaux, l'exploitation directe par le propriétaire, l'affermage des terres ou le métayage est une question économique, parce que cette influence découle exclusivement de l'esprit différent qu'un propriétaire, un fermier ou un métayer apportent à la culture.

De même, les progrès réalisés dans la construction des navires ou des locomotives sont les causes premières de la facilité des transports, qui a si puissamment contribué à développer les échanges; seulement, ils ont amené ces résultats par des raisons qui dépendent uniquement de la mécanique appliquée et n'ont rien à voir avec l'état d'esprit des négociants. Mais l'étude des tarifs de chemins de fer relève de l'Économie politique, parce que l'action des tarifs, sur le développement des affaires, provient exclusivement de l'influence que le montant du prix à payer exerce sur la décision des personnes qui pourraient voyager ou expédier des marchandises.

L'Économie politique doit, bien entendu, tenir compte des conséquences des progrès techniques, qui modifient profondément les conditions dans lesquelles s'effectuent les opérations qu'elle étudie, et des causes générales qui déterminent les hommes à appliquer plus ou moins promptement telle ou telle découverte. Mais elle reçoit chacune de ces découvertes comme une *donnée*, dont elle recherche l'influence sur les phénomènes qu'elle étudie, sans s'occuper de ses rapports avec les lois de la nature physique et avec la connaissance que nous en donnent les sciences expérimentales, aidées par l'usage des formules mathématiques.

D'autre part, l'Economie politique est une science *politique*, comme son nom même l'indique, une science qui étudie l'homme en société ou plutôt en *société organisée*. Sans doute, l'homme isolé aurait des besoins, et les objets propres à y satisfaire seraient des richesses; mais, entre l'analyse physiologique ou psychologique de ses besoins, d'une part, et l'examen technique des moyens de conserver, de transformer et d'accroître les richesses dont il disposerait, d'autre part, il n'y aurait pas place pour une étude économique ayant une portée quelconque, parce que l'on ne rencontrerait pas les relations entre les hommes qui seules introduisent un élément nouveau, justifiant une science spéciale. Il faut donc, pour que des rapports économiques surgissent, qu'il y ait une société. Mais il faut en outre que cette société présente une organisation au moins rudimentaire, qu'elle soit assez policée pour que la force brutale n'y règne pas seule, qu'on y

trouve au moins les éléments d'une autorité sauvegardant plus ou moins les droits reconnus, remplissant plus ou moins bien les fonctions que nous étudierons plus loin comme caractéristiques de l'*État*. Là où il n'y aurait pas d'autre droit que le droit du plus fort, la satisfaction des besoins de chacun dépendrait uniquement de la mesure dans laquelle il serait de taille à dépouiller les autres et à ne pas se laisser dépouiller par eux. Sans doute, les hommes produiraient et consommeraient. Mais, nul mécanisme régulier ne déterminant la répartition des produits et leur circulation, la vie économique se réduirait à l'application des procédés techniques connus, pour produire des choses utiles dont la force seule réglerait l'emploi ; elle serait trop simplifiée pour faire l'objet d'une science particulière.

Les études sur l'Economie politique de Robinson ou sur celle qui aurait régi un prétendu *état de nature*, antérieur à toute organisation politique, sont donc de purs jeux d'esprit, non seulement parce qu'elles visent des situations dénuées de tout intérêt pratique, mais parce qu'elles commencent par éliminer la matière même de la science. Quelques auteurs modernes ont cherché à distinguer ce qu'ils appellent les rapports *économiques*, c'est-à-dire ceux de l'homme avec les choses, des rapports *juridiques*, dans lesquels ils englobent toutes les relations des hommes entre eux. En réalité, la définition ainsi donnée des phénomènes économiques conduit tout simplement à supprimer l'Economie politique, car, dans les rapports des hommes avec les choses, il est impossible de découvrir un objet d'étude qui ne relève pas de la psychologie, de la physiologie, de la chimie, de la physique ou de la mécanique. Sans doute, l'Economie politique n'étudie elle-même que les conséquences des états psychologiques de l'homme, aux prises avec ses besoins ; mais, ce qui en fait une science distincte de la psychologie, c'est que les conséquences qu'elle étudie sont celles que les états psychologiques en question entraînent dans les rapports entre les hommes qui vivent en société et qui cherchent les moyens de donner une plus large satisfaction à leurs besoins en établissant, avec les autres hommes, des accords dont le respect soit assuré dans une certaine mesure. La complexité de ces rapports explique qu'il y ait là un champ d'études assez vaste et en même temps assez spécial pour constituer une véritable science, se distinguant nettement des autres sciences morales et politiques.

Nous résumerons les explications que nous venons de donner, sur l'objet de cette science, dans la formule suivante :

L'Economie politique a pour objet l'étude des lois qui régissent la production, la répartition, la circulation et la consommation des richesses et des services, en tant que ces lois résultent de l'état d'esprit des hommes vivant en société organisée.

La science économique, ainsi définie, étudie à la fois l'*effort individuel*, qui est le moyen primordial par lequel chaque homme cherche à pourvoir à ses besoins, et l'*action collective*, qui est plus apte à surmonter certaines difficultés et parfois même peut seule en triompher. Son but est de rechercher comment se heurtent ou se coordonnent les efforts individuels, inspirés par des intérêts divers, quelle part revient à l'action collective, enfin comment cette action s'organise, soit par le libre accord des individus, soit par l'intervention d'un pouvoir coercitif exercé au nom de l'ensemble d'un groupe social plus ou moins étendu.

Avant d'aborder l'examen approfondi d'aucune des questions qu'elle étudie, nous exposerons sommairement l'agencement des phénomènes économiques. Nous bornerons cet exposé aux traits généraux communs à ces phénomènes, dans toutes les sociétés connues, en insistant naturellement un peu plus sur ceux qui ont un intérêt actuel. Nous indiquerons successivement, pour les richesses en même temps que pour les services, le mécanisme de la production, de la circulation, de la répartition et de la consommation ; toutefois, comme la production ne peut être bien organisée que par un groupement des agents qui y concourent, impliquant des échanges, nous ne pourrons en faire au début qu'un exposé très incomplet, sauf à y revenir après avoir donné une idée de la circulation. Enfin, nous compléterons le tableau de l'organisation spontanée qui résulte de l'action des individus, isolés ou associés, par l'indication des traits essentiels du rôle de l'Etat. Nous réduirons au strict nécessaire, dans ce premier chapitre, les considérations doctrinales et les indications sur les divergences des Ecoles, qu'il n'est pas possible de faire bien saisir avant d'avoir terminé le tableau d'ensemble du monde économique.

II. Les trois agents de la production. — La nature fournit à l'homme les premiers produits indispensables à son existence.

On désigne, en Economie politique, sous le nom d'agents naturels, la terre et toutes les forces autres que celles de l'homme d'où naissent les phénomènes physiques, chimiques ou biologiques.

Pour utiliser les produits fournis par les agents naturels, c'est-à-dire pour en faire de véritables *richesses*, l'homme est obligé de

les recueillir : la cueillette des fruits, la pêche, la chasse constituent ainsi les industries primordiales de l'humanité, et le défaut d'engins appropriés les rendait sans doute, au début, très pénibles, difficiles et aléatoires. L'effort qui y est consacré est réellement *productif*, puisque c'est lui qui donne leur pleine utilité aux produits naturels, en les mettant à portée de satisfaire à nos besoins ; il en est de même de celui qui adapte à notre *service* la grotte creusée dans la terre, les feuilles formant le premier lit.

Le travail est l'emploi que l'homme fait de ses forces physiques et morales pour la production de richesses qu de services.

Dès que l'homme primitif est parvenu à recueillir, par les procédés primitifs, quelques *produits* en sus de ceux qui étaient strictement nécessaires à la satisfaction de ses besoins immédiats, il a pu les conserver en vue de l'avenir, par exemple garder dans les pâturages les animaux capturés. Il a ainsi joint un effort d'*abstinence* à l'effort nécessaire pour le travail.

L'épargne est la conservation de certaines richesses en vue des besoins futurs des hommes.

Le temps et les forces employés par l'homme en vue de l'avenir peuvent être consacrés à produire quelques instruments destinés à faciliter plus tard l'accomplissement de sa tâche.

On appelle capital tout produit épargné en vue de servir à la production d'autres richesses ou de services.

Le capital peut consister en instruments servant exclusivement et directement à la production, tels que l'arc du chasseur, la charrue du laboureur ou l'usine puissamment outillée du grand manufacturier moderne. Il peut consister aussi en objets de consommation approvisionnés, car ces objets servent à la production, du moment où un approvisionnement est utilisé par son possesseur, non pour vivre dans le repos jusqu'à ce qu'il soit épuisé, mais pour mieux organiser le travail et pour le rendre ainsi plus productif; c'est le cas, par exemple, des vivres accumulés afin d'assurer la subsistance des travailleurs qui exécuteront une œuvre de longue haleine, des matières premières réunies afin d'être transformées plus aisément par un travail d'ensemble ou des marchandises acquises par un négociant afin d'être mises à la portée des consommateurs, en temps et lieux opportuns, de manière à répondre le mieux possible à leurs besoins. A cette différence d'emploi correspond la distinction des *capitaux fixes* et des *capitaux circulants*. Les premiers concourent à la production sans être transformés et sans changer de mains, par l'efficacité plus grande qu'ils donnent au travail humain. Les capitaux circulants,

au contraire, n'y contribuent qu'en étant détruits, comme le combustible, transformés, comme les matières premières, ou transmis de main en main, comme la monnaie qui figure dans le fonds de roulement d'une maison de commerce.

Il faut remarquer que les uns et les autres ne subsistent qu'à la condition d'être incessamment *renouvelés*. C'est à tort qu'on présente quelquefois cette nécessité de renouvellement comme le signe distinctif des capitaux circulants. Les capitaux fixes, eux aussi, s'usent et se détruisent par l'usage et doivent être remplacés, parfois très rapidement. La seule différence, c'est que les capitaux circulants, ne pouvant être utilisés qu'à la condition d'être consommés ou transformés, doivent être aussitôt remplacés par des objets équivalents, si l'on ne veut pas diminuer l'épargne antérieurement constituée ; au contraire, les capitaux fixes servent plus ou moins longtemps, avant d'être hors d'usage, et, pour compenser leur usure, il faut préparer peu à peu les moyens de les remplacer, le moment venu, par des engins semblables ou plus perfectionnés. Le capital, quelle que soit sa nature, ne se conserve donc que grâce à un renouvellement régulier, opéré en substituant aux instruments usés et aux matières consommées d'autres objets, tantôt identiques, tantôt différents, mais servant à la production comme les précédents. Par suite, les réserves faites, sur les produits quotidiens, ne constituent une épargne *nouvelle* qu'une fois le remplacement du capital hors d'usage assuré; seulement, ce remplacement est parfois très rapide, parfois au contraire très lent.

C'est là une distinction fort importante, en pratique. En effet, les capitaux qui se détruisent rapidement peuvent être remplacés par d'autres, plus appropriés aux besoins nouveaux, aussitôt que les procédés de l'industrie ou les goûts des consommateurs se modifient ; au contraire, les capitaux dont l'usure est fort lente doivent nécessairement conserver longtemps la même affectation et, quand cette affectation cesse de répondre aux besoins présents, ils cessent parfois d'être utilisables longtemps avant d'être hors de service.

Les *agents naturels*, le *travail*, le *capital* sont les trois facteurs de la production. Dès que l'on envisage un état social sorti de la barbarie la plus primitive, il est à peu près impossible d'imaginer une production à laquelle tous trois n'aient pas collaboré.

Ce que produit cette collaboration, il faut y insister, c'est uniquement de l'*utilité*. Depuis longtemps, la chimie nous a

appris que rien ne se perd et que rien ne se crée. Les découvertes récentes de la physique ont fait apparaître, à côté du principe de la conservation de la *matière* et peut-être s'y substituant, le principe de la conservation de l'*énergie*, qui se transforme, par exemple, en travail mécanique ou en chaleur, à travers les phénomènes électriques et les réactions chimiques, sans accroissement ni diminution. La production économique consiste uniquement à provoquer les combinaisons et les transformations qui nous sont utiles, soit en agissant directement sur la matière, soit en mettant en jeu l'attraction, les actions calorifiques ou électriques et les affinités chimiques, que chaque jour la science nous apprend à mieux gouverner. Pour amener ces transformations, l'action directe de l'homme ne peut produire que des *mouvements*. Il sépare les parties de l'arbre qui constituent les planches dont il a besoin ; il accumule les combustibles au point où il veut se chauffer, puis les met en contact avec la flamme, obtenue elle-même par une série de mouvements ; il extrait la semence de l'épi, pour l'enfouir dans un sol qu'il a remué et enrichi par l'apport d'engrais, en vue d'obtenir une récolte plus abondante. Tous ces actes reviennent à effectuer des déplacements qui, directement ou indirectement, amènent la matière à une forme *utile*, c'est-à-dire à une forme répondant à nos besoins.

La production consiste si peu dans la confection d'un objet matériel qu'elle ne change nullement de caractère, au point de vue économique, quand elle se traduit par des satisfactions procurées à nos besoins au moyen de *services* rendus, sans engendrer à proprement parler aucun produit tangible. Le médecin qui rend la santé à un homme se livre à un *travail* tout aussi productif que celui du cultivateur, du meunier et du boulanger qui lui fournissent son pain, et productif dans le même sens, en concourant à la satisfaction des besoins humains et non en tirant quelque chose de rien. De même, la maison qui nous loge est un *capital fixe*, exactement comme l'usine garnie de machines qui nous fournit des tissus ; l'une par le service qu'elle nous rend, comme l'autre par les produits qu'elle nous livre, procure satisfaction à un même besoin, celui de protection contre le froid. On distingue, en leur donnant le nom de *capitaux de jouissance*, les biens qui servent ainsi directement à satisfaire à nos besoins, sans que l'usage que nous en faisons comporte aucune consommation ; mais cette dénomination spéciale ne doit pas faire oublier que ce sont de véritables capitaux, c'est-à-dire des instruments de production, qui seulement se distinguent des autres en produisant

des services, au lieu de richesses. La même distinction, de pure forme, se retrouve dans l'utilisation des *agents naturels* : le fleuve, dont le courant nous apporte les blés récoltés au loin, contribue à notre alimentation exactement comme la terre, où pousse celui que nous récolterons sur place, et y contribue par le même procédé, en nous mettant à même d'utiliser, pour nous nourrir, certaines molécules prises dans la matière éternelle.

Ainsi, les trois agents de la production jouent leur rôle, aussi bien quand ils *rendent des services* que quand ils *produisent des richesses* ; dans l'un et l'autre cas, ils engendrent de l'utilité, par le moyen de mouvements qui concourent à la satisfaction de nos besoins. Il faut donc englober toutes ces opérations dans le terme commun de *production*.

La circulation ne serait elle-même qu'une des modalités de la production, si l'on entendait par ce mot les *transports* et non la *transmission de propriété*, que nous décrirons plus loin. Quand il n'y a pas vente, le déplacement purement matériel du minerai entre la mine et l'usine, celui du fer entre l'usine et le lieu d'emploi ne se distinguent en rien de tous les autres déplacements, grands ou petits, qui s'effectuent à l'intérieur de l'usine, pendant tout le cours de la fabrication, et qui, eux, ne sont incontestablement pas autre chose que des phases de la production. L'industrie des chemins de fer est productrice, exactement au même titre que la métallurgie ; elle l'est aussi bien quand elle rend aux hommes le service direct de les transporter eux-mêmes que quand elle contribue indirectement à satisfaire à leurs besoins, en transportant soit des matières premières à l'atelier où elles seront transformées, soit des produits terminés au marché où ils seront vendus. Attacher une importance quelconque à des distinctions entre les divers emplois donnés au travail, au capital et aux agents naturels, basées sur le fait que les uns produisent des richesses matérielles, les autres des services, c'est négliger le fond des choses pour s'arrêter à de pures apparences. Les auteurs même qui, doctrinalement, croient très utile de distinguer soit les capitaux de jouissance des capitaux de production, soit les transports de la production proprement dite, sont constamment amenés à les confondre dans leurs conclusions ; quant à nous, nous sommes convaincu que, en théorie aussi bien qu'en pratique, ces distinctions sont dénuées de tout intérêt.

C'est faute d'avoir aperçu ce caractère commun de toutes les industries humaines que les fondateurs de la science économique

au XVIIIe siècle, les physiocrates, avaient commis l'erreu essentielle qui a vicié leur doctrine. Pour eux, la terre seule étai réellement productrice, car seule elle rendait plus qu'elle n'avait reçu ; tout travail autre que l'agriculture, ne produisant que des transformations, n'ajoutait en réalité rien à la richesse des sociétés. Nous savons aujourd'hui que l'agriculture elle-même ne fait que transformer les matières contenues dans le sol, dans l'atmosphère, dans les engrais, etc., et qu'elle partage avec toutes les autres industries ce caractère commun d'utiliser les forces naturelles pour satisfaire à nos besoins. Nous verrons toutefois, en étudiant la théorie de la rente, comment a reparu, sous une autre forme, l'idée d'un produit net obtenu grâce à l'emploi des agents naturels et comment cette idée conduit à des conclusions se rapprochant, par certains côtés, de celles des physiocrates.

Une erreur analogue est celle de beaucoup de socialistes, qui voient dans le travail la seule source réelle de toute production. Un des arguments qu'ils invoquent, contre la légitimité des revenus du capitaliste ou du propriétaire foncier, c'est que le travail seul est productif : sans doute, disent-ils, le sol ou les machines sont indispensables à la production, leur emploi est la *condition* nécessaire pour que le travail humain donne tout ce qu'il peut donner ; mais c'est le travail seul qui, en les mettant en œuvre, ajoute une richesse nouvelle aux richesses préexistantes et, par conséquent, produit quelque chose.

Cette distinction, entre la cause et la condition de la production, n'est qu'un de ces jeux de mots chers à l'ancienne scolastique. On pourrait dire avec autant d'exactitude que, dans toute société civilisée, le capital seul produit, que la charrue seule ouvre un sillon et que l'intervention des bras du laboureur est seulement la condition de sa bonne direction ; cette figure de rhétorique donnerait même une image approchée de la réalité, pour les machines perfectionnées qui semblent travailler seules, dès qu'un ouvrier a tourné le robinet dont l'ouverture était le condition de leur mise en marche.

La vérité, c'est que ni le travail, ni les agents naturels, ni le capital ne sauraient être isolés. Sans doute, une machine sans mécanicien ne peut rien produire ; mais un homme qui n'aurait à sa disposition aucun outil ne produirait à peu près rien, en employant seulement ses bras et ses doigts. Avec un outil, même très primitif, il commence à obtenir une production sérieuse ; le jour où des machines perfectionnées se substituent à cet outil grossier, la production par ouvrier est décuplée ou centuplée.

Chercher lequel, du travail ou du capital, joue le rôle principal dans la production moderne, est aussi dénué de sens que chercher lequel produit la chaleur, du charbon ou de l'oxygène, alors que c'est leur combinaison seule qui donne le feu.

Il est vrai que le capital lui-même n'est que le produit épargné du travail ancien ; en ce plaçant à ce point de vue, on peut dire que toute production provient uniquement des agents naturels et du travail humain. Mais le travail ancien et l'épargne qui en a capitalisé le produit ne sont ni le travail, ni l'épargne du travailleur actuel ; ce n'est donc pas lui qui peut y puiser un droit sur le supplément de production dû au concours que le capital apporte au travail actuel. Reste à savoir si un titre peut en résulter pour le détenteur du capital ; cette question, plus délicate, nous conduit à examiner l'origine de l'idée de propriété.

III. La répartition fondée sur la liberté du travail ; la propriété individuelle, transmissible par héritage. — Parmi les trois facteurs de la production, il en est un, le travail, qui est naturellement attaché à la personne humaine. A l'autre extrémité du mouvemement économique, un lien non moins étroit s'établit nécessairement entre chaque individu et les richesses qui doivent satisfaire à ses besoins. C'est de ces deux conditions inéluctables que naît la propriété. Le droit civil la définit dans des termes très différents, suivant les époques et les pays ; mais, au point de vue économique, on peut en donner une définition très large, englobant toutes ses modalités, telle que celle-ci :

La propriété est le droit reconnu à certains hommes de disposer de certaines richesses.

La propriété *individuelle* et *transmissible par héritage*, qui est la base de la répartition des richesses chez tous les peuples civilisés, est d'abord, au point de vue de *la justice*, la conséquence de la *liberté du travail ;* elle est en outre, au point de vues de *l'utilité*, une condition nécessaire au *bien-être général.*

Au point de vue de la *justice*, nous admettrons, comme une vérité évidente, que chaque homme est libre de travailler ou d'attendre la mort dans l'oisiveté, laissant aux philosophes et aux moralistes le soin de démontrer l'exactitude de cette assertion à ceux qui la contesteraient. La liberté du travail une fois admise, il est difficile de ne pas reconnaître au travailleur un *droit naturel* sur les *produits* qu'il a obtenus.

Dans l'état de barbarie initiale, où de rares tribus sauvages

sont éparses sur de vastes territoires, c'est la terre qui produit spontanément à peu près tout ce que l'homme consomme ; mais le travail par lequel l'homme s'empare de ces produits naturels en fait seul des richesses, appartenant naturellement à celui qui s'est imposé l'effort nécessaire pour en prendre possession. Dans cet état primitif, on peut dire que les biens sont *répartis* au moment même où ils prennent le caractère de richesses.

Ce droit naturel s'applique aux objets mobiliers façonnés ou conservés en vue de servir à la production, aussi bien qu'aux produits destinés à la satisfaction directe des besoins humains. Le *capital mobilier* se trouve donc approprié, exactement comme les denrées alimentaires. Quand ensuite le possesseur de ce capital, grâce à l'aide qu'il s'est ainsi procurée, obtient plus de résultats utiles avec un même travail, ce surcroît de production, qui constitue le revenu de son capital, lui appartient encore légitimement. Si, au lieu d'employer lui-même le capital dont il est à bon droit possesseur, il consent à le mettre à la disposition d'autrui, il peut subordonner ce consentement à la condition que tout ou partie du surcroît de production réalisé par un autre homme, grâce à son concours volontaire, lui sera abandonné.

La légitimité de l'appropriation des *agents naturels immobiliers* n'apparaît pas avec la même évidence. Elle ne peut résulter que de leur mise en valeur par le travail. L'homme qui défriche un champ pour le cultiver, qui enclôt un pâturage pour y mieux conserver des bestiaux, *crée en réalité un capital qu'il incorpore au sol*, puisqu'il exécute un travail grâce auquel la production future de ce sol sera accrue ou plus facilement utilisable. Tant que la terre surabonde, la propriété constituée par cette prise de possession n'a pas d'autre valeur que celle qu'elle tire du travail absorbé, car chacun peut s'en créer une équivalente par un travail analogue. Même aujourd'hui, dans les colonies nouvelles, pendant longtemps, ce sont les hommes qui manquent pour défricher la terre, et non la terre qui manque aux hommes ; on attire des colons, à grand'peine, en leur offrant des concessions qui se transformeront en propriétés par la mise en culture.

Le premier qui, ayant enclos un champ, a dit « ceci est à moi » n'a pas, comme le prétend Rousseau, commis une usurpation mère de toutes les iniquités ; il a rendu un service signalé aux autres hommes. En effet, dans une tribu de chasseurs et même de pasteurs, les produits naturels fournis par le territoire occupé collectivement deviennent insuffisants, dès que la densité de la population dépasse un chiffre infime. La superficie qu'une famille peut

cultiver et dont les produits la feront vivre est infiniment moindre que l'étendue de terres incultes nécessaire, par tête, à une tribu sauvage ; à mesure que les membres de cette tribu se multiplient, il faut que la famine les décime ou qu'une partie d'entre eux accroisse la production de la terre en se fixant au sol et en s'en appropriant une fraction, pour la cultiver. Chaque individu qui cesse de consacrer tout son temps à poursuivre le gibier, à récolter les fruits naturels ou à élever du bétail sur la terre commune, pour se cantonner dans quelques champs et les fertiliser par son travail, loin de dépouiller les autres, leur abandonne, en fait, la part qu'il ne prélève plus sur le fonds commun et qui représente les produits spontanés d'une étendue de terrain bien autrement considérable. Le droit naturel que son travail lui confère, chaque année, sur les fruits du sol qu'il a ensemencé et labouré, ne peut se heurter à aucun autre droit, puisqu'il ne lèse aucun intérêt.

Comme, d'ailleurs, le champ déjà défriché est d'une culture plus facile, il est juste que l'homme qui a fait l'effort nécessaire pour le mettre en valeur ait aussi le droit de continuer à le cultiver les années suivantes, par préférence à tout autre, de telle sorte que ceux qui voudraient l'imiter soient obligés de défricher des champs nouveaux et ne puissent pas lui prendre le sien. Enfin si, au lieu de continuer à exploiter la terre qu'il a légitimement faite sienne, il autorise un autre à la cultiver, il ne dépouille nullement ce dernier quand il lui réclame, en retour de cette autorisation, tout ou partie du surcroît de fruits obtenu par le nouveau cultivateur avec un même travail, grâce à la faculté, que le premier lui a librement octroyée, de semer sans commencer par opérer un nouveau défrichement.

Si l'on admet la légitimité de la propriété, on ne peut contester au propriétaire le droit de *transmettre* ses biens à d'autres, par *échange* ou par *don* : ce que l'homme était libre de ne pas produire, de consommer ou de laisser perdre, il peut en disposer à toute époque, au profit d'autrui comme au sien propre. L'idée même de *répartition*, de droits reconnus à certains hommes sur certaines choses, implique celle de *circulation*, quand le titulaire d'un de ces droits veut le céder à un autre.

L'origine même de la propriété implique également la faculté, pour chacun, de laisser à ceux qu'il désigne, pour en disposer après sa mort, les richesses qu'il a accumulées et qui n'existeraient pas, s'il ne s'était pas imposé les efforts et les privations

grâce auxquels elles ont été produites et conservées. Ainsi, l'*héritage* apparaît comme intimement lié, en droit naturel, à la propriété, qui est elle-même la conséquence logique et pratique de la liberté du travail.

Il s'applique même à la terre, parce qu'on ne saurait en séparer le travail capitalisé qui y a été incorporé et dont les effets utiles n'ont été conservés que par un entretien continu ; or, l'étude plus complète que nous ferons ultérieurement de la propriété foncière montrera que c'est là l'élément principal de sa valeur. Légitime à l'origine, le droit de celui qui a créé cette valeur se transmet légitimement de génération en génération. Toutefois, nous verrons dans le Chapitre IV ci-après, en étudiant la théorie de la rente, comment, à mesure que la population se développe, un nouvel élément intervient et peut modifier singulièrement l'importance des bénéfices que procure la propriété du sol. C'est à ce moment seulement que nous pourrons exposer en détail pourquoi et sous quelles conditions le propriétaire peut équitablement conserver et transmettre son droit, avec les plus-values qui en ont accru les avantages dans bien des cas.

Beaucoup d'économistes ou de juristes, tout en admettant que la propriété est un droit naturel, considèrent au contraire la transmission testamentaire comme une création artificielle de la loi, que la société est maîtresse de régler et de limiter à discrétion. Nous ne pouvons pas concevoir, quant à nous, comment le droit de cesser de travailler, dès qu'on a pourvu à ses besoins, celui de consommer le surcroît de produits obtenus par un travail plus acharné ou plus habile, se concilieraient avec l'interdiction de disposer comme on l'entend de ceux de ces biens que l'on préfère ne pas consommer. Comment admettre que la faculté d'en faire un usage purement intéressé, qui souvent entraînerait leur destruction, soit plus respectable que celle de les conserver pour autrui, de les affecter à assurer le bien-être futur des êtres qui nous sont chers ou de les consacrer à des œuvres charitables, scientifiques, artistiques ou autres, dont la durée pourra s'étendre bien au-delà d'une vie humaine ?

Quelques auteurs contestent, il est vrai, que le droit qu'a le propriétaire de faire de ses biens tel usage qu'il lui plaît implique celui de les détruire, lorsqu'il ne s'agit pas d'objets de consommation. Mais il n'est point d'usage qui n'entraîne la destruction plus ou moins rapide du capital épargné, si celui qui utilise soit des instruments de production, soit des capitaux de jouissance, ne prend pas soin de les conserver et de les renouveler régulière-

ment; la fertilité même du sol s'épuise bientôt, si le cultivateur ne se préoccupe, chaque année, que d'en tirer le maximum de rendement, sans vues d'avenir. Les biens acquis par l'humanité ne s'accroissent et même ne subsistent qu'à la condition que ceux qui en jouissent limitent leur jouissance, pour ne pas la rendre trop destructrice, et qu'ils travaillent pour réparer l'usure inévitable de toute chose. Il serait inique d'astreindre celui qui, librement, a créé des richesses et les a épargnées pour en faire des capitaux, au lieu de les consommer au jour le jour, à n'en user ensuite qu'à la condition de subir constamment ces sujétions; il ne le serait pas moins de lui reconnaître le droit de s'en affranchir, sans lui permettre, s'il se les impose volontairement, d'en faire profiter qui il lui plaira.

Ainsi, la légitimité de l'héritage apparaît comme fondée, en équité, non pas sur une *vocation propre de l'héritier*, lequel n'a certainement aucun droit personnel à jouir de biens qui ne sont le fruit ni de son travail, ni de son épargne, mais sur le *droit* de l'homme qui, ayant travaillé et épargné, est libre de transmettre le capital constitué par lui à un autre, lequel sera maître à son tour de transmettre à un troisième les droits dont il aura pris soin d'user de manière à en conserver l'objet.

Cependant, on peut admettre, dans certaines limites, une sorte de *créance des enfants vis-à-vis des parents*. On reconnaît universellement que ceux-ci, les ayant mis au monde, sont par cela même tenus de pourvoir à leurs besoins, tant qu'ils ne sont pas en état de travailler. On doit reconnaître, de même, que les parents sont responsables des besoins qu'ils ont développés chez leurs enfants, par le genre de vie auquel ils les ont habitués, ainsi que de l'insuffisance éventuelle des moyens dont ils les ont pourvus, pour satisfaire à ces besoins, par les qualités innées qu'ils leur ont transmises et par l'éducation qu'ils leur ont donnée. Ils ont ainsi contracté, envers eux, une dette dont ils ne s'acquittent entièrement qu'en leur transmettant aussi une partie de leur fortune plus ou moins forte suivant les cas, s'il en ont une, puisque c'est précisément son importance qui a déterminé ce genre de vie et cette éducation.

Dans le système que nous venons d'exposer, en dehors des droits des enfants, dont nous examinerons l'étendue au Livre III ci-après, l'hérédité *ab intestat* ne se justifie que par la présomption d'une volonté inexprimée du défunt, — présomption d'ailleurs conforme aux intentions réelles de presque tous les hommes, quand il s'agit d'une transmission en ligne directe.

En invoquant, à l'appui de la liberté du travail, de la propriété individuelle et héréditaire, les arguments tirés, non du droit naturel, mais de *l'intérêt général*, nous rentrerons dans le domaine propre de l'Economie politique. La première condition, pour que les besoins des hommes soient satisfaits, c'est que la production soit abondante et, pour cela, que les moyens de production s'accumulent. Or, cette condition ne saurait être remplie que si les droits individuels justifiés par les considérations qui précèdent sont respectés.

En premier lieu, l'expérience montre que le *travail libre*, effectué en vue de pourvoir aux besoins du travailleur et des êtres à qui il s'intéresses, est infiniment plus productif que le travail forcé. Sans doute, la crainte du châtiment et l'espoir des récompenses peuvent stimuler le zèle de l'esclave; mais jamais leur action n'a la continuité et l'efficacité de la volonté libre, aiguillonnée par le besoin et par les affections familiales.

Mais le travail libre n'entraîne *l'accumulation des capitaux* que s'il est lié à des *vues d'avenir*. Pour que les hommes s'imposent le travail prolongé et l'abstinence, au lieu de vivre au jour le jour, il faut qu'ils soient assurés de disposer des biens qu'ils auront épargnés, et d'en disposer après eux comme de leur vivant. Leur *activité* est guidée et stimulée principalement par leur intérêt, et la propriété individuelle est nécessaire pour les inciter à constituer et à conserver des capitaux. Mais l'égoïsme que nous constatons très généralement est un égoïsme *familial*, au moins autant qu'*individuel*. La possibilité de transmettre ses biens à ses enfants est un stimulant généralement aussi efficace et souvent bien plus efficace que la perspective des avantages à en tirer personnellement. Les vues d'avenir, si essentielles au développement de la prospérité générale, seraient singulièrement bornées dans leur portée et par suite dans leurs effets, si elles ne pouvaient s'étendre au-delà du terme de la vie humaine. Il est tellement naturel aux hommes d'aimer à les prolonger par delà ce terme inévitable que ceux qui n'ont point d'enfants cherchent à se créer d'autres attachements, pour conserver quelqu'intérêt aux choses futures. Le jour où cet intérêt ne pourrrait plus se manifester par la transmission des fortunes, grandes ou petites, le développement et la conservation des capitaux seraient singulièrement compromis.

D'ailleurs, enlever aux hommes la satisfaction qu'ils trouvent à travailler et à épargner pour leurs héritiers, ce ne serait pas seulement priver beaucoup d'entre eux de ce qui constitue

l'intérêt principal de leur existence ; ce serait aussi porter un préjudice indirect à ceux qui n'ont pas le goût ou la possibilité d'épargner, à ceux à qui personne ne laissera aucun bien, car l'augmentation des capitaux est la condition essentielle du développement de la production, qui assure aux besoins de l'ensemble des hommes une satisfaction de plus en plus large. Ceux mêmes qui ne possèdent rien ont intérêt à ce que les autres accumulent des richesses, parce que le produit de leur propre travail s'en trouve accru. Nous montrerons avec plus de précision, en étudiant la théorie des salaires au Chapitre IV du présent Livre, comment tous les intérêts sont solidaires, à cet égard ; on peut dire que la mise en lumière de cette solidarité constitue le point le plus important de tout l'enseignement économique.

Les socialistes affirment, il est vrai, que l'abolition de la propriété individuelle ne diminuerait pas la production et qu'elle l'augmenterait plutôt, en lui donnant une organisation plus rationnelle ; que d'ailleurs, même si elle réduisait un peu la masse totale des biens à partager, elle rendrait moins pénible la situation générale de l'humanité, en assurant une meilleure répartition de ces biens. Nous discuterons ces assertions, quand nous aurons vu comment la production s'organise dans l'atelier social et comment les produits, obtenus par la collaboration de tous, se répartissent entre les travailleurs et les capitalistes. Nous verrons à quelles difficultés pratiques se heurtent toutes les combinaisons imaginées pour trouver dans l'action collective de la société, épargnant et capitalisant pour le compte commun de tous les citoyens, un moyen de servir l'intérêt général aussi efficace que la propriété individuelle et héréditaire et moins fertile en inégalités et en injustices. Nous nous bornerons, quant à présent, à constater que ce mode de répartition est le seul stimulant vraiment efficace que l'on ait imaginé, jusqu'ici, pour inculper aux hommes l'ardeur au travail et la prévoyance.

Le régime de la propriété privée et de l'héritage, le plus conforme à l'intérêt général, est fondé en droit naturel, nous l'avons dit, sur le principe de la liberté du travail et sur le droit, pour chacun, de disposer des produits de son travail, qui en découle. Il n'en faudrait pas conclure que ces principes sont ceux des sociétés primitives. Ce n'est pas dans la barbarie originelle, c'est dans le développement de la civilisation que les droits fondés sur le respect dû à la nature humaine trouvent leur sauvegarde. Dans l'antiquité comme dans les pays encore sauvages, nous

voyons le travail, bien loin d'être libre, être imposé aux plus faibles par les plus forts, sous la forme de l'*esclavage*. D'autre part, l'association étant la seule manière de défendre ses biens dans les pays mal policés, la *copropriété* de la famille ou de la tribu est souvent le seul régime possible. Cela ne veut pas dire qu'il n'y ait pas *appropriation* des biens, car l'étranger est soigneusement exclu de la jouissance de ceux que chaque groupe se réserve ; mais l'appropriation est collective et, dans l'intérieur du groupe, il y a communauté pour la production et pour la jouissance des biens, sous l'autorité d'un chef ; la répartition individuelle ne se fait qu'au moment de la consommation. C'est grâce aux progrès de la civilisation que le droit individuel s'est constitué et que l'appropriation résultant de la liberté du travail et de l'épargne s'est substituée à l'appropriation collective des biens par la force, combinée avec la répartition des produits entre les vainqueurs par l'autorité des chefs.

IV. La circulation. — A. — L'importance de l'échange. — Nous devons rappeler, tout d'abord, que le mot circulation signifie, en Économie politique, le changement de propriétaire d'un bien et non son déplacement dans l'espace. Le *transport* des marchandises est un service qui facilite beaucoup cette circulation ; mais, loin de se confondre avec elle, il constitue une des phases essentielles de la production (voir page 22),

Nous n'avons pas pu indiquer les bases de la répartition sans parler déjà de la circulation, car il n'y aurait ni liberté du travail, ni propriété véritable, si chaque individu n'avait pas la faculté de transmettre les biens dont il est le maître. La liberté du travail implique le droit d'offrir ses services à autrui, soit gratuitement, soit en échange de richesses ou d'autres services. Le droit de disposer des richesses dont on est propriétaire comporte également celui de les donner et de les échanger contre d'autres richesses ou contre des services.

L'échange est l'élément le plus important, de beaucoup, dans les relations entre les hommes qui font l'objet de l'Economie politique. Sans doute, la *contrainte* ou le *rapt*, d'une part, le *don* ou le *service* purement désintéressé, d'autre part, tiennent aussi une grande place dans ces relations. Peut-être même cette place est-elle la plus importante, dans les sociétés très primitives. Mais la contrainte ne joue plus qu'un rôle exceptionnel dans les sociétés policées : l'ordre social tout entier a pour objet de mettre un frein aux violences entre particuliers ; l'action coercitive

exercée au nom de la collectivité est elle-même assez limitée, dans toutes les organisations susceptibles de présenter quelque développement et quelque durée. Quant au don ou au service désintéressé, il suffit de regarder autour de soi pour voir que sa place dans les rapports entre les hommes, en dehors des relations familiales, est infiniment plus restreinte que celle de l'échange conclu dans l'intérêt commun des deux parties. Sans doute, les socialistes nous annoncent un régime sous lequel l'Etat réglerait seul la production et la répartition ; d'autres rêveurs nous font entrevoir un âge d'or, où chacun songerait uniquement à servir l'intérêt général et à venir en aide aux autres hommes. Le jour où un ordre social nouveau, jusqu'ici inconnu, serait ainsi réalisé, l'Economie politique serait bouleversée de fond en comble. En attendant, dans le monde que nous connaissons, fondé en général et malgré de nombreuses exceptions sur la liberté du travail et sur la propriété individuelle, c'est le *contrat,* ayant pour objet l'*échange de services ou de richesses,* qui constitue le fond des relations sociales d'ordre économique, tendant à la satisfaction des besoins de chaque famille.

Ce sont ses divers aspects que le droit romain résumait dans les célèbres formules : *do ut des, do ut facias, facio ut des, facio ut facias.* En effet, ce que l'on appelle *louage,* soit d'ouvrage, soit de biens meubles ou immeubles, n'est au fond qu'un échange de services contre des richesses. Quiconque loue à autrui sa force de travail, son cheval, sa maison ou sa ferme échange, contre une certaine somme d'argent, l'ensemble des services qu'il peut rendre lui-même ou de ceux que peuvent rendre ses capitaux et ses terres, pendant un temps déterminé, — de même qu'il échangerait le capital ou la terre eux-mêmes contre une somme plus forte, s'il les vendait.

B.—Définition de la valeur et du prix.—Pour qu'un échange soit conclu, il faut nécessairement que chacun des deux contractants trouve plus d'avantage à entrer en possession de ce qu'il reçoit qu'à conserver ce qu'il donne ; l'échange librement consenti est donc nécessairement une opération que les deux parties considèrent comme avantageuse, du moins au moment où elles traitent. Mais, pour qu'elles traitent, il ne suffit pas qu'elles trouvent l'échange avantageux ; il faut encore que chacune d'elles estime qu'elle ne pourrait pas en conclure un plus avantageux, c'est-à-dire que ce qu'on lui donne *vaut* ce qu'elle donne, non seulement pour elle, mais d'une manière générale, qu'il y a une

équivalence objective entre ce qu'elle cède et la quantité de richesses ou de services qu'elle reçoit, au moment et à l'endroit où l'échange se conclut. C'est cette corrélation entre les quantités échangées en fait, dans les contrats que ne vicie aucune cause anormale, qui est la base de l'idée de valeur.

La valeur d'une richesse ou d'un service, au point de vue économique, est son aptitude à procurer, par voie d'échange, une certaine quantité de richesses ou de services différents.

Il importe de ne pas confondre le sens ainsi donné au mot valeur, par les économistes, avec les sens très divers qu'il prend dans le langage courant ou avec celui que lui donnent les philosophes, quand ils parlent de jugements de valeur. La valeur morale d'une action n'a presque rien de commun avec la valeur économique qu'elle peut avoir, en qualité de service ; le seul fait d'être accomplie moyennant paiement peut même lui enlever toute valeur morale. Sans aller jusqu'à nier que la valeur esthétique d'un tableau soit un élément important de sa valeur vénale, on ne saurait contester qu'il n'y a, le plus souvent, aucune proportionnalité entre l'une et l'autre.

On désigne sous le nom collectif de *marchandises* les richesses ou les services envisagés au point de vue des échanges dont ils peuvent être l'objet et, par suite, de leur valeur.

La valeur est la base de toutes les études économiques, à ce point qu'on a pu appeler *science de la valeur* l'Economie politique pure, dont l'Economie politique appliquée ne fait guères qu'examiner les conséquences. Ce rôle fondamental s'explique, pratiquement, par l'importance capitale des échanges, dont la valeur est la base.

Théoriquement, il se justifie par cette considération que, parmi toutes les qualités qui interviennent dans les relations économiques, la valeur est la seule à laquelle on puisse s'attacher pour donner à l'étude de ces relations un caractère vraiment scientifique, parce qu'elle est la seule qui soit susceptible de *mesure*. En effet, les valeurs sont des grandeurs dont l'égalité et l'addition ont un sens très précis. Deux marchandises qui s'échangent l'une contre l'autre, sans qu'aucune soulte doive être ajoutée à l'une ou à l'autre, ont la même valeur. La valeur d'une marchandise est la somme des valeurs de plusieurs autres, quand la première s'échange normalement contre l'ensemble des autres.

Si l'on envisage des objets ou des services susceptibles eux-mêmes de mesure, les quantités répondant à une même valeur sont déterminées avec une précision mathématique : un hectolitre

de tel vin ou une heure de tel travail vaut tant de grammes d'argent ou tant de mètres de telle étoffe. On peut donc toujours établir un rapport entre les valeurs de deux objets ou services de la nature la plus diverse, en déterminant la quantité d'une troisième marchandise, aisément mesurable en longueur, en poids, en temps, etc., qui a la même valeur que chacun d'eux. Il est par suite possible de donner à l'étude de la valeur une forme mathématique. Cette forme serait certainement la meilleure, si les causes qui déterminent la valeur étaient toutes susceptibles elles-mêmes d'être mesurées.

Du fait que l'idée de valeur se définit par celle d'échange, il résulte que la valeur d'un objet ou d'un service ne peut se concevoir que *par rapport* à un objet ou à un service différent. L'idée d'une valeur *absolue* est une idée contradictoire et dénuée de sens. Quand il faut fournir plus d'heures d'un certain travail pour obtenir un certain nombre de livres de pain, on dit que la valeur du pain par rapport au travail en question a augmenté ; mais on n'en peut tirer aucune conclusion relativement aux qualités intrinsèques du pain ou du travail, et l'on n'est nullement en droit d'attribuer la variation survenue à des motifs propres à l'un, plutôt qu'à l'autre. Quand nous disons, d'une manière générale, que la valeur du pain ou celle du travail a augmenté (ou diminué), sans spécifier aucun terme de comparaison, nous entendons par là qu'en échange d'une quantité déterminée soit de pain, soit de travail, on obtient une quantité plus grande (ou plus petite) qu'auparavant de *la plupart* des produits ou des services, et nous en concluons qu'une cause propre au pain ou propre au travail a dû amener cette différence, puisqu'elle se constate simultanément dans la plupart des échanges où cet élément intervient. Mais, comme la variation survenue ne présente pas la même importance dans tous les échanges, comme elle diffère suivant le terme de comparaison pris et peut même, vis-à-vis de quelques-uns, se produire en sens inverse du sens général, il est absurde de dire que la valeur *intrinsèque* du pain ou du travail a varié dans telle ou telle proportion ; le sens même dans lequel la variation s'est produite ne peut être formulé qu'à titre d'indication vague, résumant un ensemble de phénomènes qui ne sont susceptibles de mesure qu'envisagés séparément.

Nous verrons dans le chapitre III ci-après, consacré à l'étude des causes qui déterminent la valeur, comment on peut essayer de mesurer la variation de la valeur d'un objet *relativement à la généralité des autres*. On arrive, par ces procédés, à dégager plus

ou moins complètement les variations de la valeur d'une marchandise, tenant à des causes qui lui sont propres, des variations qui, dans chaque échange où elle figure, tiennent à des modifications survenues dans la situation de l'autre objet échangé. Cela n'empêche pas l'expression de valeur intrinsèque, telle qu'on l'emploie généralement par opposition à l'idée de valeur relative, de manifester un oubli complet du sens du mot valeur, puisque ce mot implique l'idée de relation (1).

La définition de la valeur étant fondée sur l'échange, on n'est en droit d'attribuer une *cause* à la valeur d'un objet ou d'un service que quand on a *démontré* (par l'expérience ou par le raisonnement, et s'il est possible par l'un et l'autre) que cette cause *détermine* les quantités d'autres marchandises contre lesquelles l'objet ou le service en question est échangé normalement. On pourrait commencer par donner une définition différente du mot valeur ; mais, alors, ce serait seulement après avoir démontré que la valeur ainsi définie détermine les conditions des échanges que l'on serait en droit d'employer ce mot dans son sens habituel. L'oubli de ce principe essentiel de toute bonne méthode ne peut conduire qu'à une confusion complète.

Ainsi, tout l'appareil scientifique du système collectiviste de Karl Marx est vicié dans ses fondements par le fait qu'il définit la valeur par la *quantité de travail* nécessaire à la production de chaque objet, et qu'il admet ensuite, comme allant de soi, que la valeur ainsi définie est la base des échanges. Nous verrons, en étudiant l'influence des prix de revient sur la valeur, quelle place tient le travail dans la détermination des conditions des échanges ; mais rien n'autorise à exclure *a priori* et sans démonstration les autres éléments, très nombreux en fait, qui interviennent également dans la fixation des valeurs. Les collectivistes peuvent, sans doute, poser en principe que la quantité de travail incorporée dans chaque objet *devrait* servir de base aux échanges et bâtir sur cette conception un monde idéal ; mais ils ne sont nullement

(1) Nous n'entendons nullement trancher ici la question de savoir s'il y a là un caractère propre à la valeur économique, ou si elle ne fait que participer à un caractère commun à toutes les grandeurs mesurables. Il est certain qu'aucune mesure positive ne se conçoit que par rapport à un étalon. Les mathématiciens philosophes peuvent donc discuter la question de la relativité de l'espace et contester que la longueur absolue, dont nous croyons avoir la notion intuitive, réponde à une réalité. Quelle que soit la solution de ce problème métaphysique, il n'est pas douteux que l'idée d'une valeur d'échange sans idée d'échange soit absurde.

en droit de raisonner sur le monde actuel et sur son évolution passée ou future, spontanée ou modifiée par la force, en admettant implicitement que la valeur définie par le travail *puisse* jouer, dans les échanges, le rôle qu'y joue la valeur définie précisément par l'échange.

On commet une erreur analogue, quand on fait rentrer la notion de valeur soit dans celle d'*utilité*, soit dans celle de *rareté*. Sans doute, pour qu'un objet ou un service ait de la valeur, il est indispensable qu'il soit, dans une certaine mesure, utile et rare. En effet, pour qu'une marchandise donne lieu à des échanges, deux conditions sont indispensables : 1° que les hommes, ou au moins quelques-uns d'entre eux, éprouvent un désir de l'obtenir assez vif pour être disposés à donner quelque chose en échange ; 2° que les moyens de satisfaire ce désir ne soient pas tellement abondants que chacun en ait à sa disposition autant qu'il en veut, sans faire aucun sacrifice. Mais la valeur ne se confond ni avec l'utilité, ni avec la rareté, puisqu'elle implique précisément la coexistence des deux.

Quelques-uns des premiers économistes avaient tenté de distinguer le rôle de ces deux éléments, en employant deux qualifications qui ont tenu une grande place dans leurs écrits, non sans y jeter une grande confusion, et en opposant la *valeur d'usage* à la *valeur d'échange*. Se résignant difficilement à envisager une qualité aussi essentielle que la valeur comme purement relative, ils avaient cherché à lui donner une sorte de *substratum* ayant un caractère absolu, représentant une qualité propre à l'objet envisagé et indépendante de toute idée d'échange ; ils avaient appelé valeur d'usage une valeur qui dépendrait uniquement de l'aptitude des choses à satisfaire à nos besoins, du désir que nous en avons. Ainsi comprise, la valeur d'usage représenterait à peu près uniquement l'utilité, d'autres ont dit la *désirabilité*, tandis que la valeur d'échange dépendrait surtout de la rareté. Mais, si l'on juge préférable de séparer ainsi les deux éléments essentiels de la valeur, pour en faire l'étude, il est bien plus simple de se servir des mots utilité et rareté et de réserver au mot valeur son caractère propre et essentiel, en l'appliquant uniquement à une qualité spéciale, résultant de la combinaison de ces deux éléments dans l'échange. Nous verrons, au chapitre III, comment les derniers progrès de la théorie de la valeur conduisent à reprendre l'emploi des termes valeur d'usage et valeur d'échange, en donnant à chacun d'eux un sens précis, se rattachant à la notion générale de la valeur, fondée sur l'échange.

L'étude séparée de l'utilité et de la rareté ne saurait, d'ailleurs, prendre la place de celle de la valeur, parce que, seule, la notion de valeur résume les considérations, infiniment multiples, à envisager pour apprécier le rôle de telle ou telle catégorie de richesses ou de services dans les transactions entre les hommes et tient compte de l'importance relative des besoins à satisfaire, aussi bien au point de vue *subjectif* qu'au point de vue *objectif*.

On a reproché souvent aux économistes de ne pas s'attacher de préférence à l'*utilité*, puisque l'aptitude des choses à satisfaire à nos besoins est leur qualité essentielle pour nous. Certes, ils ne contestent pas que l'utilité soit la raison d'être finale de tout le mouvement économique. Mais son appréciation est purement *subjective*, personnelle, variable d'un moment à l'autre; elle échappe à toute mesure. Le morceau de pain qui a une utilité incomparable pour le malheureux mourant de faim n'en a presqu'aucune pour le riche rassasié; le livre indispensable au savant est inutile à l'illettré. L'utilité d'objets ou de services différents, pour une même personne, dépend uniquement de l'*intensité* de ses divers besoins, du caractère plus ou moins complet de la satisfaction qu'ils ont déjà reçue et de celle que l'objet envisagé leur procurera. Or, dès qu'il s'agit de besoins différents, il devient impossible d'établir entre eux, à ces divers points de vue, aucune comparaison sérieuse : le physiologiste peut bien comparer la valeur nutritive des divers aliments; mais aucune commune mesure n'existe, entre l'utilité d'un morceau de pain et celle d'un livre, qui permette d'en dire quoi que ce soit, si ce n'est qu'à tel moment, tel individu préfère l'un ou l'autre. A plus forte raison, l'intensité relative des besoins éprouvés par des personnes différentes échappe-t-elle à toute estimation, puisque chacune d'elles ne connaît directement que ses propres sensations et puisque les manifestations par lesquelles elle les exprime dépendent de son caractère, au moins autant que de leur violence. C'est seulement la valeur prise par les divers objets utiles, en cas d'échange, qui rend comparables leurs utilités, de nature très différente, qui les fait apparaître sous un aspect objectif, indépendant de la situation personnelle de l'individu dont les besoins recevront satisfaction dans tel ou tel cas, avec un caractère général et une forme mesurable. Or, il n'y a science que du général, et science un peu précise que de ce qui se mesure.

D'un autre côté, certains auteurs, sans méconnaître la place essentielle de l'utilité dans le concept de la valeur, ont mis surtout en relief le rôle prépondérant de l'autre condition dont elle

dépend, la *rareté*. La rareté peut se mesurer par le rapport entre la quantité existante d'un bien et celle qui serait nécessaire à la satisfaction intégrale des besoins de tous les hommes. Elle présente un caractère *objectif*, puisqu'elle résulte de la situation générale et non de la situation particulière de tel ou tel individu. Mais, envisagée isolément, elle ne tient nul compte de l'*intensité* des différents besoins ; elle laisse ainsi de côté un élément essentiel de l'influence qu'elle exerce sur la vie économique. En supposant que l'on pût faire un relevé complet des désirs dont une marchandise est l'objet, pour en comparer le total à la quantité existante de cette marchandise, on engloberait dans ce relevé, sans pouvoir les distinguer, des désirs à la satisfaction desquels celui qui les éprouve attache une importance capitale et d'autres dont il ne se soucie pour ainsi dire pas. Les totaliser tout simplement, ce serait confondre des choses absolument différentes. Au contraire, lorsque la rareté intervient dans la détermination de la valeur, son influence sur les conditions des échanges et sur la situation du marché implique un classement, fait par chaque individu, de ses propres besoins, car c'est en tenant compte de leur intensité respective que chacun détermine la limite des sacrifices qu'il fera pour obtenir la satisfaction de l'un ou de l'autre et règle en conséquence l'usage de ses ressources.

La rareté, comme l'utilité, n'a donc, dans les phénomènes économiques, une action précise et mesurable que quand elle se manifeste dans les échanges, sous l'aspect de la valeur. C'est ce qui explique la place absolument prépondérante prise par la notion de valeur, dès qu'on a voulu soumettre à une étude ayant un caractère scientifique les procédés par lesquels l'homme arrive à donner satisfaction à ses besoins, dans des sociétés où, parmi ces procédés, l'échange joue un rôle primordial.

L'échange serait fort incommode, s'il devait être toujours réalisé par le *troc direct* des objets que l'on possède contre ceux dont on a besoin. Chaque homme, pour se procurer les biens dont il manque ou obtenir les services qui lui sont nécessaires, devrait découvrir un autre homme qui, à la fois, fût à même de les lui fournir et eût besoin, de son côté, des produits ou des services que le premier peut offrir en échange. En outre, beaucoup de richesses n'étant pas divisibles, il serait très difficile de grouper des quantités équivalentes, pour les troquer l'une contre l'autre ; on ne pourrait échanger, par exemple, un vêtement contre un meuble, une maison contre une usine ou une terre, sans avoir à

ajouter à celui de ces objets qui aurait le moins de valeur un appoint, formé avec des produits faciles à répartir en lots de la valeur voulue. Pratiquement, quiconque aurait à céder des richesses ou à offrir des services qui ne seraient pas d'un usage absolument courant devrait, le plus souvent, commencer par les échanger contre une marchandise de défaite plus facile ; ce ne serait que par une série de transactions, souvent fort laborieuses, que chacun arriverait à satisfaire ses besoins en écoulant ses produits.

On appelle monnaie une marchandise employée habituellement comme objet intermédiaire dans les échanges.

En fait, chacun s'habitue à céder ses produits ou ses services, à ceux qui en ont besoin, contre une quantité équivalente de monnaie, sachant qu'il pourra, avec cette monnaie, se procurer ce qui lui manque. Au moyen de deux opérations seulement, une *vente* et un *achat*, on remplace un bien quelconque par d'autres biens quelconques. Pourvu que la monnaie soit suffisamment divisible, il est facile, dans chaque échange, d'en recevoir ou d'en donner exactement la quantité qui représente une valeur égale à celle de l'objet ou du service vendu ou acheté.

Le prix d'un produit ou d'un service est sa valeur par rapport à la monnaie, mesurée par le nombre d'unités monétaires contre lesquelles il s'échange.

Le rôle de monnaie peut être joué par des marchandises très diverses ; il l'a été et il l'est encore par des bestiaux, des esclaves, du sel, des coquillages, etc. Mais il faut, pour être commode, qu'une monnaie soit assez rare pour avoir une assez grande valeur sous un petit volume, qu'elle se conserve aisément, se divise sans difficulté. C'est par ces raisons que tous les peuples un peu civilisés ont été amenés à employer, comme monnaie, les métaux désignés sous le nom de *métaux précieux*. Les habitants de chaque pays expriment les prix en faisant usage de la dénomination donnée à la pièce de métal qui y est prise pour unité. Mais il va de soi que le prix réel, c'est le *poids de métal* que représente un certain nombre de francs, de livres, de marcs etc. ; le prix d'un objet qui s'échange contre un kilogramme d'or ne variera pas, si un changement dans la dénomination légale des monnaies permet de tirer, de ce kilogramme d'or, 2000 des pièces nouvelles prises pour unité au lieu de 1000 des unités anciennes. C'est là un point qu'il importe de ne pas perdre de vue, dans l'histoire des faits économiques, à raison des fréquentes altérations du régime monétaire chez tous les peuples.

Lorsque l'on veut donner une idée de la valeur d'une marchan-

dise, c'est son prix que l'on indique, puisqu'en pratique la monnaie est toujours un des deux éléments de chaque transaction. La valeur respective de deux marchandises quelconques s'indique alors par le rapport de leurs prix. C'est pourquoi on dit souvent que la monnaie est l'*étalon* de la valeur.

Lorsqu'on veut étudier les causes qui font varier la valeur d'une marchandise par rapport aux autres, c'est toujours sur son prix que l'on raisonne. Mais la valeur respective de deux marchandises autres que la monnaie s'établirait, sous le régime du troc, par un mécanisme absolument analogue à celui qui détermine le prix de chacune d'elles, lorsqu'on se sert de la monnaie. C'est ce mécanisme que nous allons décrire.

C. — La détermination des prix, sous le régime de la concurrence, par l'offre et la demande. — Le prix d'une marchandise, produit ou service de quelque nature que ce soit, dépend essentiellement de la quantité des marchandises analogues qui sont offertes ou demandées au même moment. Dans tout échange, chacune des deux parties offre une chose et en demande une autre. On appelle *acheteurs* les individus qui offrent de la monnaie en échange d'autres marchandises, *vendeurs* ceux qui offrent d'autres marchandises en échange de la monnaie.

Entre tous les vendeurs de marchandises similaires, il s'établit une sorte de lutte ou de concours, chacun cherchant à vendre le plus cher possible, sans cependant élever ses prétentions à un point tel que sa marchandise lui reste, tandis que d'autres vendraient la leur à un prix dont il se fût contenté, plutôt que de ne pas vendre. Une lutte analogue s'établit entre les acheteurs, qui tous désirent payer un prix aussi bas que possible, mais dont chacun redoute de voir les autres enlever toute la quantité offerte, s'il ne se décide pas à payer un prix aussi élevé qu'eux.

La concurrence est la lutte qui s'établit entre les individus qui veulent conclure un même échange, pour obtenir la préférence de ceux qui sont disposés à faire la contrepartie, dans des conditions aussi avantageuses que possible.

Par l'effet de la double concurrence qui s'établit entre les acheteurs, d'une part, entre les vendeurs, d'autre part, le prix de toute marchandise s'abaisse quand l'abondance des offres et la rareté des demandes fait craindre à beaucoup de vendeurs de ne pas trouver preneur, et s'élève dans le cas contraire. C'est ce que l'on appelle la *loi de l'offre et de la demande*.

Pour bien saisir le sens de cette loi, il faut supposer l'existence

d'un *marché* unique, où seraient remplies à la fois les trois conditions suivantes : 1° que les transactions portent simultanément sur un grand nombre d'objets ou de services *identiques* ; 2° qu'un *contact général* soit établi entre les acheteurs et les vendeurs ; 3° que les conditions de toutes les transactions reçoivent une entière *publicité*. Ce ne sont point là des conditions purement théoriques, car elles sont remplies, en fait, dans toutes les *Bourses*, où se traitent les grosses affaires sur les capitaux mobiliers ou sur les marchandises. Les transactions portent soit sur des *séries* de titres (actions, obligations, etc.), soit sur des *types* de marchandises (blés, sucres, métaux, etc.), dont toutes les unités sont identiques et parfaitement définies ; les acheteurs et les vendeurs se réunissent à des heures et dans des lieux déterminés ; les offres et les demandes se font à haute voix. Dans ces conditions, l'expérience, comme le raisonnement, montre que toutes les transactions se font sous l'empire de cette règle fondamentale :

Il ne peut exister qu'un prix à la fois, pour une même marchandise, sur un même marché.

On constate, en effet, que la *cote* officielle, où sont aussitôt inscrits les prix de toutes les transactions qui se font à la Bourse, n'enregistre jamais, à la même heure, deux prix différents ; elle en constate un et un seul, qui est le *cours* de la marchandise à ce moment. On ne comprendrait d'ailleurs pas qu'un acheteur consentît à payer 100 francs un objet identique à celui qui serait offert à un autre acheteur, au même moment et à sa connaissance, pour 95 francs seulement, ni qu'un vendeur consentît à céder pour 95 francs la marchandise pour laquelle il saurait que son voisin trouve amateur à 100 francs. Supposons que deux contrats se préparent dans ces conditions, sous le régime de publicité indiqué plus haut : l'acheteur en négociations avec le vendeur qui demande 100 francs s'adresserait aussitôt à l'autre et obtiendrait de celui-ci la préférence sur l'acheteur avec qui il allait conclure pour 95 francs, en lui en offrant 96, par exemple. Le second acheteur ferait alors une offre plus élevée, pour ne pas être évincé ; en même temps, le vendeur abandonné devrait, s'il voulait ramener l'un des clients à lui, déclarer qu'il se contentera de moins de 100 francs, et ainsi de suite jusqu'à ce que l'égalité des prix fût établie. Du moment où l'on suppose que le nombre des acheteurs et des vendeurs, sur le marché, est un peu élevé, il est évident que l'initiative de l'un, à défaut de celle de l'autre, amènera ce nivellement. La concurrence s'établissant dans des conditions absolues de liberté et de publicité, personne n'a de raison pour consentir

à traiter dans des conditions moins bonnes que celles qu'il voit obtenir par un autre acheteur ou par un autre vendeur, en sorte que les transactions conclues à un même instant se font toutes au cours coté à cet instant.

Comment s'établit ce cours ? Il est déterminé par les dispositions des acheteurs, d'une part, et des vendeurs, de l'autre. Le prix que chacun des acheteurs est disposé à payer dépend de l'intensité du désir qu'il éprouve de posséder la marchandise en question, des ressources dont il dispose, de son opinion sur les chances de hausse ou de baisse des cours dans l'avenir. L'un sera prêt à acheter jusqu'au cours de 100 francs, un autre n'achètera qu'à la condition de ne pas payer plus de 99 francs, un autre encore à 98 francs seulement ; tel acheteur qui, au prix de 95 fr., ne prendrait que 10 unités du produit mis en vente, en prendrait 15 unités à 90 francs et 20 à 80 francs. Il y a donc une certaine quantité d'une même marchandise qui serait achetée à chaque prix, quantité d'autant plus grande, en général, que ce prix est moins élevé. Inversement, les vendeurs sont disposés à vendre une certaine quantité à un prix, et une quantité généralement plus forte à un prix plus élevé. Or, *il faut nécessairement, à tout moment, que la quantité vendue soit égale à la quantité achetée et que le prix d'achat soit égal au prix de vente*, puisqu'aucune affaire ne peut se conclure sans contre-partie. Le cours qui s'établira sera donc celui pour lequel la quantité offerte par les vendeurs sera égale à la quantité demandée par les acheteurs.

On peut résumer cet exposé, sous une forme plus nette, en définissant avec précision les mots offre et demande.

On appelle offre, à un prix donné, la quantité de marchandises que les vendeurs sont disposés à céder, pourvu qu'ils obtiennent AU MOINS *ce prix.*

On appelle demande, à un prix donné, la quantité que les acheteurs sont disposés à prendre, en payant AU PLUS *ce prix.*

La quantité vendue étant nécessairement égale à la quantité achetée, le *cours* qui s'établit sur le marché est le prix pour lequel *l'offre est égale à la demande* (1).

(1) En langage mathématique, on dirait qu'il y a deux inconnues à déterminer, la *quantité* de la marchandise envisagée sur laquelle porteront les transactions dans un marché donné, à un moment donné, et le *prix* auquel elles se feront. Ces inconnues sont liées par deux conditions ; en effet, il y a une relation entre les prix divers et les quantités qui sont *offertes* à chacun de ces prix ; il y a, de même, une relation entre les prix et les quantités *demandées*. Les deux inconnues sont donc déterminées par un système de deux équations, celle de l'offre et celle de la demande.

Il est impossible que les prix pratiqués s'écartent de ce cours. Supposons que, par erreur ou par fraude, quelqu'un essaie d'en établir un plus élevé ; l'offre, à ce cours majoré, serait plus grande qu'au cours normal et la demande moindre. L'équilibre étant ainsi rompu, il se trouverait des vendeurs, venus avec la résolution de céder au besoin leurs marchandises à un prix inférieur au cours coté à tort, qui ne trouveraient plus à les écouler ; aimant encore mieux vendre moins cher que de ne pas vendre, ils chercheraient à obtenir la préférence des acheteurs, en leur adressant des offres à des prix inférieurs au cours artificiellement surélevé, et dès lors ce cours ne pourrait plus subsister. Inversement, si le prix coté était plus bas que celui qui répond à l'état du marché, il y aurait plus de demandes que d'offres ; les acheteurs disposés à payer, non seulement le prix inscrit à la cote mal établie, mais même un prix supérieur, plutôt qu'à renoncer à leur achat, ne pourraient donc pas recevoir tous satisfaction. La concurrence entre eux en déciderait quelques-uns à offrir un prix plus élevé pour obtenir, par préférence aux autres, le produit dont ils ont besoin, et les offres ainsi formulées feraient remonter les cours, jusqu'à ce que la hausse eût écarté assez d'offres et amené assez de demandes pour rétablir l'équilibre.

Cet équilibre est donc ce que l'on appelle en mécanique un *équilibre stable*. On sait que, pour qu'un corps soit en équilibre stable, il ne suffit pas que, dans la position qu'il occupe, les diverses forces auxquelles il est soumis se neutralisent ; il faut encore que, si on l'écarte de cette position, l'action des forces en question tende à l'y ramener et non à l'en écarter davantage. C'est ce qui se passe pour le prix établi dans les conditions que nous venons d'exposer. Non seulement l'offre et la demande s'équilibrent sur un marché, quand le cours est ainsi établi, mais encore, si une circonstance quelconque vient troubler cet équilibre, le jeu des forces auxquelles le marché est soumis tend à le rétablir. Dès que les prix s'élèvent à tort, les offres en excès les font redescendre ; quand ils descendent trop, les demandes non satisfaites les font remonter. Après quelques oscillations, les cours sont toujours ramenés au niveau pour lequel l'offre est égale à la demande.

Mais ce niveau n'est point un niveau invariable, car les dispositions des acheteurs et celles des vendeurs changent à chaque instant. On dit souvent qu'il y a plus d'acheteurs que de vendeurs, à tel moment : cela ne veut pas dire, bien entendu, qu'il y a des gens qui achètent sans que personne leur vende ; cela

veut dire que le cours qui était coté jusque-là, parce que c'était celui auquel il y avait autant d'offres que de demandes, cesse de répondre à la situation, en raison d'une augmentation des demandes ou d'une réduction des offres formulées à ce cours. Il n'y a plus équilibre sur le marché, au prix antérieur, et il faut que le cours *s'élève*, dans la mesure nécessaire pour réduire le nombre des vendeurs et pour augmenter le nombre des acheteurs jusqu'à ce que chaque offre et chaque demande trouve de nouveau une contre-partie. Inversement, l'augmentation des offres ou la diminution des demandes ne permet plus à l'équilibre de subsister qu'à un prix *inférieur* au cours pratiqué jusque-là.

Nous avons dit que ce qui détermine le prix jusqu'auquel chaque acheteur de marchandises consentirait à monter, s'il le fallait, c'est, d'un côté, le besoin qu'il a de la marchandise et, de l'autre, les ressources dont il dispose pour l'acheter ; de même, le prix minimum que chaque vendeur est résolu à exiger dépend, à la fois, de l'intérêt qu'il attache à conserver sa marchandise et du besoin qu'il a d'argent. Mais, bien entendu, les prix répondant ainsi à l'état d'esprit de chacun, sur le marché, ne sont pas formulés explicitement ; souvent, les intéressés eux-mêmes ne s'en sont pas rendus compte exactement à l'avance. Des offres et des demandes se formulent d'abord aux environs du cours que l'on suppose devoir être celui du marché, et c'est seulement à mesure que l'on constate la prédominance des unes ou des autres, que la crainte de ne pas trouver de contre-partie amène soit quelques vendeurs à formuler des prix plus bas, soit quelques acheteurs à en offrir de plus élevés ; puis les autres sont obligés de suivre, jusqu'à ce que l'équilibre soit établi.

Nous avons raisonné, jusqu'ici, dans l'hypothèse où des produits identiques seraient vendus sur un marché unique, les transactions se faisant avec pleine publicité ; c'est dans ce cas seulement que l'*unité de prix*, base de tous nos raisonnements, existe réellement. Or, en pratique, ce cas ne se rencontre guère ailleurs que dans les Bourses. Dans le commerce ordinaire de gros et, plus encore, dans celui de détail ou dans les transactions entre personnes non commerçantes, les conditions de la vente s'écartent, dans une mesure plus ou moins large, de celles qui nous ont permis d'établir notre démonstration, en sorte que des *prix différents* peuvent coexister. En effet, les objets ou les services offerts par les divers vendeurs, pour répondre à un même besoin, sont rarement identiques ; ils diffèrent par la qualité ou

par les conditions d'usage, de sorte qu'il n'y a plus unité de marchandise et qu'une petite différence de prix ne suffirait plus, à elle seule, pour déterminer un acheteur à s'adresser à un vendeur plutôt qu'à un autre. De même, les lieux de vente sont plus ou moins éloignés, de sorte que, si l'on veut aller chercher et choisir l'offre la plus avantageuse, il faut s'imposer des frais et des pertes de temps, souvent assez élevés pour que l'on préfère accepter les conditions du vendeur le plus voisin, lorsque l'écart des prix n'est pas trop grand. Enfin, il n'y a plus publicité complète, et c'est seulement en recueillant de divers côtés des renseignements, toujours douteux, que les acheteurs peuvent se faire une opinion sur les prix et sur les qualités des divers produits similaires qui leur sont offerts.

Dans ces conditions, les erreurs individuelles amènent la conclusion d'un grand nombre de contrats à des prix tantôt *inférieurs*, tantôt *supérieurs* au cours auquel les demandes et les offres se feraient équilibre, sur un marché bien organisé ; mais, ce qu'il importe de remarquer, c'est qu'elles ne peuvent jamais les maintenir, d'une manière *générale* et *durable*, à un niveau notablement différent, au moins quand il s'agit d'objets ou de services faisant l'objet de transactions un peu nombreuses. Dire que le prix aux environs duquel se vend une marchandise est trop élevé, eu égard aux conditions de l'offre et de la demande, c'est dire, en d'autres termes, qu'il y a plus de vendeurs disposés à traiter aux prix généralement pratiqués que d'acheteurs résignés à les payer; quand cela arrive, si mal renseigné que soit le public, les vendeurs qui ne trouvent pas de contre-partie finissent bien par trouver moyen d'attirer l'attention d'une partie des acheteurs, en leur faisant des offres plus avantageuses que celles de leurs fournisseurs ordinaires, et ceux-ci sont alors obligés de baisser leurs prix, s'ils ne veulent pas perdre la clientèle. Inversement, quand la plupart des prix pratiqués pour une marchandise sont plus bas que ne le comporterait l'état du marché, cela signifie que toutes les personnes qui voudraient acheter à ces prix ne trouvent pas la possibilité de le faire ; les marchands ne tardent pas à s'en apercevoir, et les demandes non satisfaites finissent toujours par amener la hausse. Le résultat de la concurrence se produit plus ou moins vite, selon que les offres ou les demandes restant sans contre-partie parviennent plus ou moins vite à être connues ; mais il ne peut pas manquer de se produire, quand l'effet des unes n'est pas contrebalancé par celui des autres. Or, c'est ce qui arrive nécessai-

rement, toutes les fois que l'exagération ou l'insuffisance des prix offre un certain caractère de généralité et ne résulte pas d'erreurs se produisant tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre.

On présente parfois comme échappant à la loi de l'offre et de la demande le cas où un prix, déterminé à l'avance par l'une des deux parties, doit être accepté par l'autre, si elle veut traiter, sans qu'il y ait débat possible ; c'est celui du magasin à prix fixe, de l'usine où les salaires des diverses catégories de travailleurs sont fixés par un règlement d'atelier. Mais il est évident que la forme sous laquelle le contrat est alors proposé ne change rien aux causes qui déterminent, au fond, les conditions dans lesquelles il sera conclu. Le grand magasin fait connaître à quel prix il *offre* ses marchandises ; l'industriel fait connaître à quel prix il *demande* des travailleurs. Quand ces prix sont bien en rapport avec l'état du marché, les propositions ainsi faites trouvent des contre-parties en proportion satisfaisante et subsistent sans changement. Quand, au contraire, ils n'y répondent pas, les auteurs de ces propositions ne tardent pas à les modifier : si le prix affiché par le magasin est trop haut pour attirer des clients, si le salaire inscrit au règlement d'atelier est trop bas pour attirer les offres de services d'ouvriers capables, en nombre voulu, il faudra bien que le magasin baisse ses prix, que l'industriel hausse ses salaires ; inversement, si l'afflux des acheteurs dans un cas, celui des travailleurs dans l'autre, dépassait toutes prévisions, le négociant ou l'industriel ne tarderait pas à reconnaître que ses propositions sont trop avantageuses, eu égard à l'état du marché, et l'un pourrait relever ses prix, l'autre abaisser ses salaires. Ce sont des faits que l'on constate journellement dans la pratique.

Ainsi, la concurrence s'exerce toujours et, finalement, c'est la loi de l'offre et de la demande qui règle les prix ; mais elle ne joue plus avec la même certitude mathématique et la même rapidité, quand il n'y a pas identité des marchandises, unité du marché, publicité absolue. Elle s'applique à peu près comme les théorèmes de la mécanique rationnelle s'appliquent au fonctionnement des machines : la flexibilité des pièces qui devraient être parfaitement rigides, la résistance de l'air, les frottements modifient le jeu des organes, dans une mesure variable, qu'on ne peut faire entrer dans les calculs que par approximation ; mais, si le rendement réel reste inférieur au rendement théorique, le calcul permet néanmoins de déterminer approximativement l'effet à attendre de telle ou telle modification de l'appareil moteur. Il en est de même dans la théorie de la valeur : on ne peut pas faire

entrer dans un calcul tous les éléments qui la modifient ; on ne peut même pas formuler approximativement les équations qui résumeraient les conditions d'où dépendent l'offre et la demande ; mais on peut se rendre un compte assez exact du sens dans lequel agira telle ou telle modification apportée aux conditions de l'une ou de l'autre, et c'est déjà un résultat fort important.

L'action effective des causes qui, théoriquement, doivent faire monter ou baisser les prix, devient de moins en moins directe et de moins en moins énergique, à mesure qu'on envisage des transactions s'écartant davantage des conditions théoriques. En présence d'acheteurs ou de vendeurs dispersés ou peu éclairés, la coutume, la nonchalance, l'ignorance, maintiennent pendant un certain temps des prix qui ne répondent plus à la situation réelle ; inversement, la réclame permet de surfaire certains produits nouveaux, en leur attribuant des qualités qu'ils n'ont pas. Mais, dans l'ensemble, il faut bien, en fin de compte, que le total des objets vendus égale celui des objets achetés et que les prix soient ceux qui amèneront autant d'offres que de demandes. Quelques acheteurs paient un peu plus cher, quelques autres un peu moins cher, faute de se rendre compte exactement de la situation ; mais on ne saurait concevoir que, d'une manière générale et durable, les prix restassent au-dessous ou au-dessus du taux qui amènera l'équilibre.

La loi de l'offre et de la demande régit donc le commerce de détail d'une manière aussi impérieuse, sinon aussi régulière, que le commerce en gros ou les opérations de Bourse. Les imperfections de son fonctionnement s'atténuent, d'ailleurs, à mesure que la facilité des communications et la diffusion des lumières réduisent les écarts injustifiés, entre les prix payés pour une même marchandise, résultant du défaut de renseignements ou d'erreurs d'appréciation. Plus la civilisation se développe, plus la pratique se rapproche de la théorie, de même que le fonctionnement effectif d'une machine répond d'autant mieux au calcul que sa construction est plus parfaite.

D. — Le caractère compréhensif de la loi de l'offre et de la demande et de la théorie de la valeur. — Nous étudierons en détail, au Chapitre III, les effets des diverses influences qui agissent sur l'offre et sur la demande. Mais il est un point qu'il importe de bien mettre en évidence, dès à présent : c'est que l'offre et la demande, telles que nous venons de les décrire, sont le *résultat total* de toutes les causes qui peuvent agir sur

la détermination des prix, du moment où ceux-ci sont fixés par le libre accord des contractants. Il faut y insister, car ce point est trop souvent perdu de vue.

L'un des grands reproches faits à l'Économie politique, par les gens qui l'ignorent, est d'envisager le monde à un point de vue beaucoup trop étroit, en ramenant tout à l'offre et à la demande, et d'oublier qu'il existe, en dehors d'elle, une foule de causes capables de modifier les déterminations des hommes, *idées, sentiments, influence du milieu*, etc. Si l'on veut dire par là qu'en dehors des relations contractuelles, il y en a d'autres entre les hommes, que beaucoup de dons sont octroyés, beaucoup de services rendus sans qu'aucun prix soit payé, les économistes ne l'ignorent certes pas et nul d'entre eux n'a prétendu que l'assistance fût régie par la loi de l'offre et de la demande. Mais, quand on prétend que, dans la détermination des prix, les idées et les sentiments interviennent autrement que sous la forme de l'offre et de la demande, on méconnaît complètement le caractère de celles-ci. Sans doute, les sentiments, les idées régnantes, les religions, les principes moraux, les usages, voire même les préjugés et les modes influent grandement sur le marché ; mais leur influence s'exerce précisément par le jeu de l'offre et de la demande, en modifiant les dispositions de chaque individu à acheter ou à vendre tel ou tel objet et tel ou tel service, à tel ou tel prix, et elle ne peut pas s'exercer autrement. Il est facile d'en citer d'innombrables exemples.

Les goûts qui font considérer les plumes, les oiseaux ou les rubans comme plus ou moins propres à orner les chapeaux des dames n'exercent aucune influence sur les prix et sur la vie économique, tant qu'ils ne se traduisent que par le regret de voir l'usage des uns ou des autres trop ou trop peu répandu ; mais, le jour où la mode amenée par ces goûts, ou plutôt par les décisions des modistes, détermine toutes les femmes à adopter ou à abandonner l'un de ces ornements pour un autre, les prix du premier baissent, ceux du second haussent, les manufactures de Saint-Etienne sont débordées de travail ou mises en chômage, parce que les demandes affluent pour les rubans ou s'en détournent. De même, l'opinion des critiques d'art, sur les tableaux de l'Ecole bolonaise ou des impressionnistes, n'entraîne des variations de prix que le jour où elle décide des collectionneurs à se débarrasser de telles toiles et à se disputer telles autres.

La Bourse semble bien le lieu où le sentiment joue le rôle le plus effacé et, certes, les sympathies franco-russes n'eussent

exercé aucune influence sur elle, si elles ne se fussent manifestées que par des démonstrations dans les rues et même par des traités d'alliance. Mais, le jour où tous les Français qui cherchaient un placement avantageux pour leurs épargnes ont eu, nous ne dirons pas le dévouement de les risquer dans les titres russes, mais le désir de prendre ces titres, de préférence à tous autres offrant une sécurité et un revenu à peu près égaux, la demande qui en est résultée a fait hausser très rapidement le cours de ces titres. En même temps, les titres émis par les Etats se rapprochant de l'Allemagne baissaient, parce que les Français qui les avaient en portefeuille s'en débarrassaient, même à perte, dans la crainte de voir leurs intérêts en conflit avec leurs sentiments, en cas de guerre.

De même encore, chacun sait qu'en remplissant certaines fonctions, on obtient de la considération, des distinctions honorifiques ; il y a donc des gens disposés à s'engager dans les carrières qui y conduisent, moyennant une rémunération pécuniaire inférieure à celle qu'ils trouveraient ailleurs ; sous l'influence de la concurrence, les prix des services qu'ils offrent ainsi s'abaissent, — de même que les services rendus ou les produits vendus dans des métiers méprisés sont particulièrement chers, parce qu'il faut que ces métiers soient particulièrement lucratifs, pour que l'offre y soit suffisante.

Les *prévisions* relatives à la rareté ou à l'abondance future d'une marchandise exercent une influence analogue sur les prix, bien qu'elles ne modifient en rien le besoin immédiat qu'a chacun soit de cette marchandise, soit de l'argent qu'il peut obtenir en la vendant. Mais elles modifient l'offre et la demande, en déterminant certains acheteurs à s'approvisionner immédiatement d'une denrée qu'ils croient appelée à renchérir, ou certains vendeurs à écouler de suite les produits qu'ils craignent d'être obligés de céder à plus bas prix, s'ils attendent trop longtemps.

La générosité, le désintéressement eux-mêmes n'agissent sur les prix que de la même façon. Si ces sentiments déterminent seulement quelques individus à ne pas se prévaloir des avantages que leur procurerait l'état du marché, à vendre à perte un produit nécessaire aux misérables, à payer les services de certains ouvriers plus qu'ils ne valent, l'élément de don mêlé ainsi à certaines transactions commerciales ne modifie en rien les conditions des transactions analogues conclues par d'autres personnes. Les philanthropes ne peuvent amener une baisse générale du prix du pain qu'en facilitant sa production, et une hausse générale des salaires qu'en accroissant les emplois utiles du travail.

De même encore, la *législation* peut modifier indirectement les prix ; les économistes ne l'ont jamais contesté, puisque tout leur effort s'applique à combattre les lois dont l'action, à cet égard, leur paraît néfaste. Ils savent bien qu'en frappant certaines industries d'impôts spéciaux ou en leur accordant des dégrèvements, en entravant certaines transactions, en punissant certains actes ou en y attachant des récompenses et des avantages, les pouvoirs publics déterminent une augmentation de l'offre ou de la demande, qui peut abaisser ou relever considérablement les prix. Ce qu'ils affirment, c'est qu'aucune loi ne peut fixer les prix au-dessus ou au-dessous du cours auquel il y a équilibre entre l'offre et la demande, telles qu'elles se formulent sous l'ensemble des influences susceptibles d'agir sur les dispositions des hommes. Si la puissance publique prétend imposer un prix trop élevé, rien au monde n'empêchera qu'il y ait, à ce prix, des offres ne trouvant pas preneur et que la concurrence entre les vendeurs décidés à vendre, fût-ce à un prix moindre, ne les amène à consentir, sous une forme détournée, des avantages qui compensent, pour les acheteurs, la majoration de prix que la loi prétend imposer. Si, au contraire, le législateur veut limiter les prix à un niveau trop bas, comme la demande à ce niveau excéderait l'offre, les acheteurs disposés à payer un prix plus élevé, s'il le faut, imagineront des subterfuges pour obtenir la préférence sur les autres et feront monter les prix en tournant la loi, pour être sûrs d'être servis. Nous étudierons, dans les Livres suivants, l'effet des lois qui fixent un minimum pour certains salaires, un maximum pour le prix de certaines denrées, et nous verrons que leur action, loin d'empêcher la loi de l'offre et de la demande de jouer, dépend uniquement de l'influence qu'elles exercent sur l'offre, d'un côté, sur la demande, de l'autre ; c'est pourquoi cette action va souvent exactement à l'inverse du but poursuivi, quand la loi raréfie, par exemple, en décourageant les producteurs, l'offre des produits dont elle prétend réduire le prix.

Ainsi, ce que les économistes veulent dire, quand ils enseignent que la loi de l'offre et de la demande règle seule les prix, c'est que l'offre et la demande *résument et englobent* les effets de toutes les influences susceptibles de modifier les prix, que ces influences n'agissent réellement que dans la mesure où elles modifient les conditions de l'offre ou celles de la demande, en sorte que ces conditions déterminent seules, pour chaque marchandise et chaque service, le prix de vente et la quantité vendue, à une époque et dans un lieu donnés.

L'ampleur des éléments compris dans l'offre et la demande, d'où découle toute la théorie de la valeur, justifie l'importance capitale que les économistes attribuent à cette théorie. La notion de valeur n'est pas seulement, parmi celles qui se présentent à eux, la seule susceptible des mesures précises nécessaires à la constitution d'une science véritable et, par conséquent, la plus commode à étudier ; elle est aussi la plus importante, dans toutes les opérations par lesquelles chaque individu cherche à obtenir la satisfaction des besoins de sa famille, au moyen de ses propres ressources. Nous allons voir qu'elle gouverne aujourd'hui la production, comme la circulation.

On ne peut pas dire, à la vérité, qu'elle assure aux services producteurs et aux richesses l'emploi répondant le mieux à l'importance respective des divers besoins humains. En effet, dans le jeu de l'offre et de la demande, *chaque individu* consacre bien ses ressources à satisfaire ceux de ses propres besoins *qu'il juge les plus pressants ;* mais *les besoins des différents individus* y interviennent avec une influence dépendant *des ressources que chacun d'eux peut affecter à leur satisfaction*, bien plus que de *la souffrance qui peut résulter, pour lui, de leur non-satisfaction.* C'est ce qui explique que la loi de l'offre et de la demande ne suffise pas à régir toutes les actions humaines et à donner aux sociétés une organisation parfaitement satisfaisante. L'influence qu'exercent, sur la vie économique, les procédés mis en œuvre pour parer à l'insuffisance des ressources des uns, comparées à celles des autres, c'est-à-dire au fond l'*assistance* sous des noms et des formes différentes, tient certes une grande place dans la science ; mais, même dans le don, c'est la valeur de l'objet donné qui mesure le sacrifice de celui qui donne, en sorte que, là encore, le concept de valeur tient une place considérable. Il est donc juste de dire qu'il domine tous les phénomènes économiques.

V. L'organisation de la production et de la circulation par les entrepreneurs-commerçants. — A. — La production en vue de la vente et le rôle de l'entrepreneur. — Dès que l'usage de la monnaie et une certaine sécurité dans les relations permettent aux échanges de se développer, une profonde transformation se produit dans toute l'organisation économique. Suivant l'expression allemande, l'économie naturelle (*Naturalwirtschaft*) est remplacée en partie par l'économie basée sur la monnaie (*Geldwirtschaft*).

L'économie dite *naturelle* est celle dans laquelle chaque groupe

familial travaille en vue de donner directement satisfaction à ses besoins, au moyen de ses propres produits. Cette organisation est favorable à l'indépendance respective des familles, mais elle se prête très mal au développement de la production. Dans un groupe restreint, qui doit produire à la fois des objets assez divers pour subvenir à tous les besoins humains, les travailleurs ne peuvent s'adonner à aucune branche d'activité avec assez de suite pour y acquérir une grande habileté; leur capital limité ne leur permet de se pourvoir que d'un outillage rudimentaire, pour chacune des besognes très variées auxquelles ils se livrent; leurs terres ne sont pas à la fois propres à toutes les cultures. Ils ne tardent pas à s'apercevoir qu'ils feront un usage plus fructueux de leurs forces, ainsi que des agents naturels et du capital dont ils disposent, si chacun d'eux se spécialise dans la production de certains objets ou de certains services, qu'il offre aux autres hommes pour obtenir en échange les objets ou les services à la production desquels ceux-ci seront plus aptes que lui-même, soit en raison de leurs qualités naturelles ou acquises, soit en raison de la nature du sol qu'ils occupent ou de la consistance de leur outillage. Le but de l'activité de chaque individu n'est plus alors de produire ce dont il a le besoin le plus urgent, mais de produire les objets ou de rendre les services en échange desquels il obtiendra *la plus grande quantité de monnaie*, représentant un *pouvoir d' achat* aussi grand que possible, pour se procurer les objets ou les services quelconques qu'il désirera.

Ces deux organisations, théoriquement distinctes, ne sont pas nécessairement séparées dans la pratique. Par exemple, le paysan qui vit sur sa terre consomme lui-même une grande partie des produits qu'il récolte; néanmoins, il en vend une autre partie, pour payer ses outils, ses meubles, le concours des journaliers qu'il emploie à certains travaux. A mesure que la circulation des biens devient plus facile, matériellement par le perfectionnement des moyens de transport, économiquement par le développement du commerce, la production pour la vente prend une place de plus en plus prépondérante; mais on peut dire que les deux régimes coexistent partout. Pour la préparation des aliments, l'entretien du logement, etc., la production familiale est seule compatible avec l'existence d'un foyer; elle subsiste même pour des objets qui sont fabriqués bien plus facilement dans des usines, parce qu'elle permet d'utiliser des moments perdus, parce qu'elle évite des dérangements pour les acquisitions, etc.

C'est cependant de l'économie monétaire que les économistes

s'occupent principalement, non parce qu'ils méconnaissent l'importance de l'économie naturelle, mais parce que les problèmes que celle-ci soulève sortent presque tous de leur compétence. Tant que l'agriculteur, par exemple, produit uniquement avec ses propres moyens, en vue de ses propres besoins, il n'a que les goûts de sa famille à consulter et que des problèmes techniques à résoudre pour déterminer les cultures auxquelles il se livrera, les procédés à y employer, les transformations à faire subir aux produits obtenus, afin que son existence et celle des siens soit aussi confortable que possible. Le jour où il fait appel au concours d'autres travailleurs et où il cultive en vue de vendre ses produits, son activité entre dans le mécanisme complexe de la vie économique ; la connaissance du jeu de ce mécanisme devient indispensable, pour comprendre par quelles raisons telle ou telle ligne de conduite lui est plus ou moins avantageuse.

Lorsque la pratique des échanges est assez développée pour que la production s'organise en vue de la vente, elle l'est assez aussi pour rendre fréquents les contrats par lesquels un homme loue à un autre sa force de travail, ses capitaux ou ses domaines, afin que ce dernier les utilise dans une production qu'il entreprend. Cette location devient, pour les uns, un moyen courant de se procurer la monnaie nécessaire à l'existence, exactement comme serait la vente de produits ou de services répondant directement aux besoins de l'acheteur, — tandis qu'elle fournit aux autres les moyens de bien organiser leur production pour le marché. En effet, l'expérience montre bientôt que, pour obtenir le meilleur rendement possible dans chaque branche de production, il faut y employer les bras, les capitaux et la terre en les associant dans une proportion déterminée. Quand un homme veut produire en vue de vendre, il est rare que les moyens d'action dont il dispose se trouvent exactement dans la proportion la plus avantageuse pour son industrie. Il faut qu'il se procure les concours indispensables, en payant ceux qui les lui fournissent, de même qu'il paie les matières premières nécessaires à la production projetée par lui.

On appelle entreprise toute organisation qui met en œuvre des agents naturels, du travail et des capitaux, pour produire des richesses ou des services destinés à être vendus.

L'*entrepreneur* est celui qui organise une entreprise, en se chargeant de rémunérer en argent les individus qui lui auront apporté le concours de leurs bras ou de leurs biens, moyennant quoi c'est à lui qu'appartiendra le prix tiré de la vente.

Pour obtenir le concours des travailleurs, des capitalistes et des propriétaires, l'entrepreneur passe avec eux des contrats dans lesquels est fixée la rémunération allouée à chacun. Ces contrats sont, au point de vue juridique, des *contrats de louage*. En les concluant, l'entrepreneur *achète les services* de certains travailleurs, de certains capitaux et de certains agents naturels, afin de les utiliser dans sa production. Le prix payé pour la location des agents de la production est naturellement proportionnel à sa durée, puisque, toutes choses égales d'ailleurs, les services producteurs fournis sont proportionnels à cette durée.

On appelle salaire le prix payé pour les services des travailleurs (1), — *intérêt le prix des services du capital*, — *rente le prix des services des agents naturels* (2).

Il est légitime que l'emploi de chacun des agents de la production soit rémunéré, puisque ses services, étant utiles et rares, ont de la valeur, et il est inévitable que le taux de rémunération due, dépende de l'offre et de la demande, s'il est librement débattu. Le travail, le capital et la terre sont d'autant plus offerts qu'ils sont plus abondants ; ils sont d'autant plus demandés que les entrepreneurs espèrent tirer de leur exploitation un produit plus considérable. Leur abondance et leur productivité déterminent donc les prix qui s'établissent sur le marché et qui varient avec les conditions de leur emploi, suivant des lois dont l'étude fera l'objet du Chapitre IV ci-après.

Les socialistes s'indignent de voir le travail assimilé à une marchandise. Ils protestent contre le prélèvement effectué, sur les résultats de la production, au profit des propriétaires du capital et de la terre. Ils ont, sans doute, le droit de rêver une organisation sociale où disparaîtraient le salaire, la rente et l'intérêt. Mais quiconque admet que les ouvriers ont le droit d'offrir leurs services à qui ils veulent ou de se reposer, que les entrepreneurs ont le droit de les embaucher ou non, est bien forcé de reconnaître que les conditions des accords nécessaires entre eux résulteront de la situation du marché du travail. Quiconque admet l'idée de la propriété individuelle doit admettre que le propriétaire qui se prive de l'usage de ses biens, en le cédant à autrui pour un certain temps, a droit également à une compensation déterminée par l'état du marché.

(1) Il ne faut pas confondre cette définition très générale du salaire avec celle de certains auteurs, qui réservent ce nom à certaines modalités de la rémunération des travailleurs.

(2) On donne aussi le nom de rente à certains bénéfices obtenus sans travail, et parfois à des revenus provenant de capitaux.

Le travailleur peut être employé chez lui ou à l'atelier et payé soit d'après le temps passé, soit d'après la besogne faite et le temps qu'elle a dû exiger. Les agents naturels sont mis à la disposition de celui qui veut les exploiter et qui en paiera le loyer, jusqu'à ce qu'il cesse de les occuper. Quant aux capitaux, ils peuvent être fournis à l'entrepreneur, par leurs propriétaires, sous deux formes bien distinctes au point de vue de leurs conséquences juridiques et des risques courus. Parfois, l'entrepreneur prend en location des instruments de production existants, machines, usines, etc., qu'il doit restituer en nature au terme convenu. Plus souvent, il reçoit l'épargne du capitaliste sous la forme de monnaie, qu'il emploie à acquérir ou à faire construire à son gré son outillage et qu'il doit restituer, en espèces, à l'échéance ; les opérations au moyen desquelles l'épargne constituée en argent est ainsi mise à la disposition de ceux qui veulent l'utiliser constituent ce qu'on appelle le *crédit*.

L'entrepreneur fournit généralement lui-même une partie du travail, du capital, ou des agents naturels employés dans son entreprise. Cette partie devrait normalement recevoir une rémunération calculée sur les mêmes bases que celle du travail, du capital ou des agents naturels empruntés à autrui, telles qu'elles résultent du jeu de l'offre et de la demande. Mais la réalisation finale des produits de l'entreprise ne laisse pas toujours une somme suffisante pour que l'entrepreneur, après avoir désintéressé ses collaborateurs, conserve cette rémunération. Si elle n'est pas obtenue, l'entrepreneur est en *perte :* il est en perte, à plus forte raison, si, pour payer à d'autres le salaire, l'intérêt ou la rente promis, il est obligé de faire un prélèvement sur son capital. Il est en *gain*, au contraire, quand, après avoir réglé les rémunérations promises par contrat et s'être attribué à lui-même, pour ses services producteurs, une rémunération calculée sur les mêmes bases, il lui reste quelque chose. Ce gain est ce que l'on appelle le *profit*. Pour le calculer, il faut, bien entendu, tenir compte de la valeur des produits de l'entreprise consommés par l'entrepreneur ou par sa famille, qui constituent un à-compte sur la part lui revenant dans la production totale.

On appelle prix de revient le total des frais supportés par l'entrepreneur, pour fournir chaque produit ou chaque service au lieu et au moment où il pourra les vendre.

Ces frais comprennent le prix d'achat des matières consommées ou transformées et la rémunération des concours obtenus, y compris celle du travail, du capital et des agents naturels fournis par

l'entrepreneur lui-même. Il y a gain, si le prix de vente, y compris la valeur des produits consommés par l'entrepreneur, excède le prix de revient ; il y a perte dans le cas contraire.

La manière de calculer le prix de revient, les éléments à y faire entrer donnent lieu à des discussions sur lesquelles nous reviendrons. Mais il est un point qu'il faut signaler immédiatement : pour déterminer le gain ou la perte, il faut commencer par s'assurer que le capital engagé dans l'affaire se retrouve intégralement, au moment où on règle les comptes, sans quoi on s'exposerait à considérer comme un bénéfice un simple prélèvement sur ce capital. S'il est de ceux qui perdent progressivement leur valeur, par l'effet d'une usure lente, il faut constituer peu à peu une réserve pour le remplacer le moment venu ; il faut en constituer une, aussi, pour parer à sa dépréciation, le jour où une découverte nouvelle obligerait à transformer l'outillage employé jusque-là. La constitution de ces réserves est ce qu'on appelle l'*amortissement*. D'autre part, les usines et les machines peuvent périr par l'effet d'incendies ou d'accidents ; ces sinistres peuvent même engager la responsabilité de l'entrepreneur vis-à-vis de tiers. Pour y parer, celui-ci peut payer des primes à une compagnie qui, le cas échéant, le couvre des pertes résultant des risques courus, ou bien constituer une réserve pour y pourvoir ; c'est ce qu'on appelle l'*assurance*. L'amortissement et l'assurance font partie des frais qui constituent le prix de revient, de même que les *impôts* dont nous parlerons plus loin. Si les réserves constituées en vue d'amortir ou d'assurer un outillage sont insuffisantes pour couvrir sa dépréciation ou pour remédier à sa destruction, la perte est subie par l'entrepreneur.

Pour donner une définition satisfaisante du profit, qui dépend de tous ces éléments, il faut le considérer comme *positif* en cas de gain, *négatif* en cas de perte ; on peut alors le définir ainsi :

Le profit est l'écart entre le prix de revient et le prix de vente des produits d'une entreprise.

On voit que le rôle de l'entrepreneur est caractérisé par deux circonstances, dont l'une est et doit être la conséquence de l'autre : *il dirige l'entreprise et il en assume l'aléa*, en réglant à forfait la part de tous les individus dont il obtient le concours. Puisque c'est lui qui s'est chargé de l'organisation de l'affaire, il est juste que ce soit lui qui jouisse du gain et qui subisse la perte qu'elle engendre.

Il n'est pas d'idée plus fausse que celle des écrivains à tendances

socialistes qui considèrent le profit de l'entrepreneur comme un prélèvement fait sur la part légitime de ses collaborateurs. A les entendre, il semblerait que le profit est la conséquence naturelle de toute entreprise et que c'est par un abus des avantages de sa situation que le patron se l'attribue. En réalité, si beaucoup d'entreprises prospèrent, beaucoup d'autres vont à la ruine. Sans doute, le profit n'est pas seulement la conséquence du mérite de l'entrepreneur : il dépend aussi, il faut bien le dire, de sa chance ; mais, qu'il vienne de l'un ou de l'autre, c'est à l'entrepreneur qu'il doit être attribué. Pour qu'une entreprise prospère, il faut d'abord qu'elle soit bien conçue, qu'elle fournisse des produits répondant aux besoins du public, qu'elle les obtienne par des procédés n'entraînant pas trop de frais ; il est donc légitime que celui qui a su la constituer ou la maintenir dans cette voie lucrative en bénéficie. Souvent, il est vrai, des circonstances étrangères à la direction d'une affaire modifient radicalement les résultats qu'elle donne : quand ces circonstances étaient de nature à être prévues, la sagacité de l'entrepreneur qui a réglé en conséquence l'emploi de son activité et de ses ressources mérite récompense ; quand elles ne pouvaient pas l'être, il est encore légitime que celui qui accepte les mauvaises chances profite des chances favorables. Sans doute, l'entrepreneur fait fortune plus souvent que le salarié ou que le capitaliste recherchant les placements de tout repos ; mais il se ruine aussi plus souvent, comme le prouve le nombre des faillites. Son gain est la compensation des risques qu'il court, et cette compensation est juste, car, si le hasard joue un certain rôle dans l'issue de toute entreprise, la proportion des chances favorables dépend, dans une très large mesure, de l'activité et de la sagacité déployées par celui qui assume la direction de l'affaire en même temps que la responsabilité de ses résultats.

Du fait que l'entrepreneur supporte l'aléa de l'entreprise, il ne résulte pas que ses collaborateurs soient soustraits à tous les risques. Quand il aboutit à la ruine, les ouvriers et les propriétaires de l'outillage ou des agents naturels pris en location peuvent perdre le salaire, l'intérêt ou la rente arriérés. Ils peuvent aussi attendre un certain temps avant de retrouver l'emploi de leurs services producteurs dans une autre entreprise. Ces risques interviennent, comme nous le verrons, dans la détermination du taux du salaire et de l'intérêt. Mais ils ne sont que *subsidiaires*, et c'est seulement lorsque la totalité de l'avoir de l'entrepreneur ne suffit pas à payer ses dettes que la perte non couverte se répartit entre ses créanciers.

La perte qui retombe sur le salarié est généralement assez restreinte, parce que l'entrepreneur fait l'*avance* du salaire, — c'est-à-dire qu'il le paye à intervalles déterminés, non pas avant que le travail ait été fourni, mais avant que le résultat utile sur lequel le salaire doit être prélevé ait été obtenu, avant que les produits soient vendus et le prix encaissé. Il en résulte que le salaire dû, dont une faillite compromettrait le paiement, dépasse rarement une quinzaine ou un mois ; encore, en pareil cas, est-il payé par privilège, avant toute autre dette, dans presque tous les pays. Le propriétaire qui a fourni en nature des immeubles ou un outillage fixe court un peu plus de risques, parce qu'il est payé à intervalles plus éloignés et surtout parce qu'il peut retrouver ses biens détériorés par l'insuffisance de l'entretien. Le risque prend une importance réelle pour le prêteur qui a avancé une somme d'argent ; en effet, à moins qu'il ne se soit assuré des garanties spéciales, il n'a d'autre droit que celui de partager l'actif libre avec les autres créanciers, après la restitution des biens loués en nature à leurs propriétaires et le paiement des salaires ; il participe donc à la perte en raison, non seulement des intérêts arriérés, mais aussi du capital fourni par lui.

Pour faire l'avance du salaire et pour répondre de tous les risques, vis-à-vis de ses collaborateurs et des tiers avec qui l'entreprise est en rapport, il faut nécessairement que l'entrepreneur ait un certain capital. Toutefois, l'importance du capital engagé ainsi à titre de garantie, par rapport à celui qui est simplement prêté par des tiers, et la mesure dans laquelle ses propriétaires participent à la direction de l'entreprise sont très variables.

Le plus souvent, l'entrepreneur est à la fois, un *capitaliste* et un *travailleur*, qui dirige l'affaire lui-même et se porte garant, sur tout son avoir, des risques courus. L'importance respective du travail et du capital qu'il y consacre peut varier ; mais, dans tous les cas, il faut bien qu'il fournisse une partie du capital, à titre d'avance et de garantie, et qu'il s'occupe plus ou moins de l'affaire, ne fût-ce que pour en choisir et surveiller les directeurs.

La fonction de l'entrepreneur peut aussi être remplie par plusieurs individus associés. Les groupements ainsi constitués peuvent prendre des formes très diverses.

Souvent, plusieurs capitalistes s'associent *personnellement*, pour constituer une entreprise à la direction de laquelle chacun d'eux participe plus ou moins, mais dans laquelle tous assument la même responsabilité intégrale et solidaire ; l'entrepreneur est alors une *société en nom collectif*.

Le rôle d'entrepreneur peut aussi être joué par un *groupe de capitaux* ayant un caractère impersonnel, en quelque sorte, chacun de ceux qui les ont fournis ne s'engageant que pour une somme déterminée et se réservant la faculté de substituer qui il voudra dans ses droits, une fois cette somme versée ; on dit alors que l'entreprise est constituée en *société anonyme*. Les propriétaires des diverses parts n'interviennent dans la gestion de l'affaire que pour nommer les mandataires salariés, qui la dirigeront, ou pour prendre quelques décisions exceptionnellement importantes.

L'entrepreneur véritable peut être, de même, un *groupe d'immeubles* envisagés indépendamment de la personne de leurs propriétaires, l'engagement de chacun de ceux-ci suivant la propriété pour laquelle il a été pris, en quelques mains qu'elle passe. On dit alors que l'entreprise est constituée sous forme d'*association syndicale*, et les propriétaires dont elle se compose n'interviennent que pour siéger dans des assemblées qui désignent les directeurs ou qui statuent sur un petit nombre de questions.

Quand l'entreprise est organisée par un groupe de *travailleurs*, qui n'apportent qu'un capital très restreint et offrent comme garantie principale aux prêteurs du surplus les produits futurs de leur travail, la collectivité qui assume les fonctions d'entrepreneur prend le nom d'*association coopérative de production*.

Parfois, un certain nombre de *consommateurs* se groupent pour acheter ou pour fabriquer, en vue de se les distribuer, des produits dont ils ont besoin ; ils n'engagent qu'un capital de garantie minime et répartissent les bénéfices au prorata des acquisitions de chacun. Le rôle de l'entrepreneur est alors tenu en partie par les souscripteurs de ce capital, en partie par les clients, groupés en *association coopérative de consommation*. Les *banques coopératives*, les *assurances mutuelles* sont, de même, des entreprises gérées pour le compte des *clients*, par leurs délégués.

Les sociétés ainsi formées ont la *personnalité civile*, c'est-à-dire qu'elles sont assimilées à des personnes. en droit, pour posséder des biens, passer des contrats, ester en justice. Les administrateurs qui les représentent peuvent alors agir en leur nom, dans toutes ces circonstances, sans qu'il soit besoin de faire intervenir tous les associés. Mais l'actif social appartient bien à ceux-ci, car ils s'en partagent les revenus et peuvent se partager aussi le capital, à toute époque, en liquidant l'entreprise après avoir payé tous ses créanciers. La personnalité de la société n'est qu'une fiction doctrinale, qui résume par une image simple le mode de gestion des affaires communes.

On peut combiner de bien des manières les diverses conceptions que nous venons d'énumérer. Mais il importe de ne pas oublier qu'on fausse l'organisation d'une entreprise et qu'on en fait disparaître toute garantie, au point de vue de la bonne administration et du respect des engagements pris, si l'on prétend séparer la *responsabilité*, en cas de pertes, de la *direction* et du droit aux *bénéfices*. Or, pour ne pas tomber dans cette erreur, il est essentiel d'attribuer les pouvoirs et les profits de l'entrepreneur à un individu ou à un groupe *qui engage dans l'entreprise des capitaux en rapport avec les risques correspondant à sa nature et à son importance*. Ces capitaux peuvent avoir été apportés, dès l'origine, pour constituer une grande entreprise. Ils peuvent aussi être constitués peu à peu, par des réserves faites sur les premiers bénéfices de l'affaire, à mesure qu'elle se développe. Mais il faut toujours que leur importance réponde à celle des opérations sociales.

Les dangers qu'entraîne la séparation de la direction et de la responsabilité ne sont guères à craindre, lorsqu'une entreprise est constituée par une seule personne ou par un très petit nombre d'associés, responsables sur tous leurs biens : l'intérêt capital qu'ils ont à lui assurer une bonne gestion est évident. Quand le nombre des associés devient considérable, on peut limiter la responsabilité de chacun d'eux, sans que les garanties nécessaires disparaissent, si le capital qui répond des engagements sociaux reste suffisant ; c'est ce qui se passe pour la plupart des sociétés anonymes ordinaires. Mais, lorsque le capital *versé* par les associés est très limité, comme c'est souvent le cas dans les associations coopératives, l'expérience montre que l'*engagement solidaire et illimité* de tous est presque la seule manière de constituer les garanties nécessaires à la prospérité de l'affaire, pour peu qu'elle comporte des découverts et des risques sérieux. Seulement, cette solidarité est difficile à faire accepter, lorsqu'il s'agit d'un groupement assez étendu pour ne plus se composer exclusivement de personnes qui se connaissaient et qui se sont associées en raison de la confiance réciproque qu'elles s'inspiraient ; on n'obtient guère, en pareil cas, les concours, l'entente et l'unité de direction indispensables, si ce n'est quand une communauté d'habitudes, de sentiments religieux ou politiques remplace la connaissance personnelle des associés les uns par les autres. C'est ce qui explique que les œuvres coopératives ayant un caractère professionnel, confessionnel ou de parti soient généralement celles dont le développement est le plus facile.

Gros ou petit, il faut toujours qu'un entrepreneur ait un certain capital, comme garantie. De là vient la confusion longtemps faite par les économistes anglais entre le *profit* et *l'intérêt*, confusion qu'il ne faut jamais oublier quand on lit leurs ouvrages. De là vient aussi l'hostilité des socialistes contre le régime des entreprises, dont le caractère *capitaliste* n'est pas contestable.

B. — Le caractère commercial et la productivité des entreprises ; l'agriculture, l'industrie et le commerce ; les intermédiaires et la spéculation. — Nous avons vu que les bénéfices ou les pertes d'une entreprise dépendent de l'écart entre le *prix de vente* des produits qu'elle livre ou des services qu'elle rend à sa clientèle et leur *prix de revient*. Le prix de vente dépend de la *situation du marché* ; mais il dépend aussi de *l'habileté commerciale* de l'entrepreneur, qui a su ou non produire des articles ayant chance d'être très demandés, qui sait ou non les vendre au bon moment. Quant au prix de revient, il dépend de deux causes bien distinctes, agissant simultanément : 1° l'organisation plus ou moins judicieuse donnée à l'entreprise et résultant de la *capacité technique et administrative* de ceux qui la dirigent ; 2° le prix auquel ont été payés les matières et les services employés dans la production, résultant, comme le prix de vente, de la *situation du marché* et de l'*habileté commerciale* de l'entrepreneur à en profiter. Le choix à faire entre les divers procédés techniques par lesquels un même résultat peut être obtenu, en faisant un emploi plus ou moins large de telle ou telle catégorie de matières premières ou de services, dépend lui-même des prix auxquels il faudra payer les uns et les autres. On voit que le montant du profit résulte en grande partie du succès plus ou moins grand avec lequel l'entrepreneur s'applique à prévoir les variations des cours, pour régler en conséquence la nature et l'activité de ses opérations, ainsi que les méthodes à y appliquer, et pour saisir l'instant favorable aux achats et aux ventes.

On appelle spéculation toute opération faite principalement en vue de bénéfices qui résulteraient des variations des cours.

Ce nom est particulièrement appliqué, souvent comme un blâme, aux achats ou aux ventes faits dans l'intention de revendre ou de racheter la même marchandise, sans l'avoir en rien modifiée, uniquement pour bénéficier d'un écart des cours, opérations que nous étudierons en détail dans le livre IV ci-après (Chapitre III). En réalité, il y a un élément de spéculation dans toute entreprise, car les bénéfices dépendent toujours des diffé-

rences qui se produisent dans les cours, entre le moment où les contrats ont fixé le prix d'achat des matières premières ainsi que le salaire des ouvriers et celui où les produits seront vendus ; aucun entrepreneur ne peut donc éviter de les faire entrer dans ses calculs. Quand ses achats et ses ventes portent sur des produits ou des services dont les prix ne subissent que des variations lentes, le côté spéculation est tout à fait secondaire pour lui ; c'est alors la bonne organisation de la production qui détermine presque seule les gains ou les pertes. Mais le cas contraire est fréquent, et quiconque participe, par exemple, à la production ou au commerce du coton, du sucre, du cuivre ou des produits dans lesquels ces marchandises entrent pour une part importante, est associé, bon gré, mal gré, aux spéculations auxquelles elles donnent lieu.

On divise les entreprises, dans le langage courant, en diverses catégories, d'après la nature des opérations qu'elles comportent. On groupe sous le nom d'*agriculture* celles qui utilisent la fertilité du sol, pour obtenir directement des produits végétaux et indirectement des produits animaux. On comprend dans l'*industrie* celles qui extraient du sol les produits minéraux, celles qui font subir à ces produits ou aux produits agricoles certaines transformations, ainsi que celles qui les transportent d'un point à un autre. Enfin, on réserve habituellement le nom de *commerce* à celles qui achètent des produits pour les revendre, sans les avoir transformés. Ces distinctions, basées sur le rôle plus ou moins prépondérant joué par telle ou telle catégorie d'opérations, dans telle ou telle classe d'entreprises, peuvent être commodes dans la pratique; mais on commet une très grave erreur, quand on croit y voir la base d'une classification répondant à leur utilité respective.

C'est un point sur lequel il convient d'insister, car beaucoup de préjugés injustifiés se rattachent à la distinction que l'on fait souvent entre les entreprises prétendues *productrices*, dans lesquelles on range l'agriculture avec les industries extractives ou de transformation, et celles qui ne serviraient qu'à la *circulation*, comprenant l'industrie des transports et le commerce. En réalité, les unes et les autres, comme nous l'avons dit, n'opèrent que des *déplacements*. Tantôt ces déplacements mettent en jeu des actions mécaniques, physiques ou chimiques, qui changent les apparences de certains objets; tantôt ils amènent ceux-ci d'un point à un autre, sans modifier leur forme. Dans un cas comme dans l'autre, leur but est de rendre ces objets plus aptes

à satisfaire à nos besoins, et l'objectif de l'entrepreneur est de se faire payer cette augmentation d'utilité, à un prix qui couvre ses frais et lui laisse un certain bénéfice.

Si nous examinons, par exemple, toutes les opérations qui aboutissent à mettre le sucre à la disposition du consommateur, nous reconnaissons aisément que, sous des aspects très divers, elles constituent les phases successives d'une évolution dont la nature reste toujours la même. Le cultivateur répand dans son champ de la semence et des engrais et laboure le sol, c'est-à-dire produit certains mouvements en vue de mettre en jeu les actions physiologiques qui *sépareront* de la terre et de l'atmosphère certains éléments chimiques épars dans la nature, en les amenant à se combiner et à s'organiser sous la forme de betteraves. Le fabricant de sucre *sépare* la matière sucrée de la pulpe et le raffineur *sépare* à son tour le sucre des impuretés qu'il contenait. L'épicier met ce sucre à la portée de chaque ménage, en *séparant* les uns des autres, dans le lot qu'il a acheté en gros, de petits lots composés eux-mêmes de morceaux assez petits pour sucrer convenablement des tasses de café. Le chemin de fer effectue ceux des *transports* compris dans cette suite d'opérations qui comportent des trajets un peu longs, tandis que l'agriculteur, l'industriel et le marchand effectuent par leurs propres moyens ceux qui se font à l'intérieur de la ferme, de l'usine ou de la boutique. Au fond, tous ont exécuté des actes de commerce, en vue de réaliser des bénéfices : ils ont acheté des denrées, des combustibles, des outils, des terrains, loué des locaux ou des ouvriers, afin de vendre soit des marchandises qu'ils avaient achetées sous une autre forme et à un autre endroit, soit des services tels que le transport, dans des conditions qui accroissent progressivement la valeur du sucre, en le rapprochant peu à peu de la forme et du lieu les plus favorables à sa consommation.

On voit donc qu'il n'est pas rationnel d'établir une distinction radicale entre les prétendus *intermédiaires*, qui achètent les marchandises, non pour les travailler et les transformer, mais seulement pour les transporter et les revendre, et les autres entrepreneurs. Il est surtout absurde de présenter les premiers comme de simples *parasites*, venant prélever un bénéfice illégitime sur le *producteur* et le *consommateur*. Puisqu'on trouve intérêt à s'adresser à eux, c'est qu'ils rendent des services, et il est facile de voir en quoi ces services consistent. La mission essentielle du négociant, c'est de mettre la marchandise à la disposition de

ceux qui en ont besoin, à l'endroit, au moment et sous la forme où chacun d'eux la désire. Pour cela, il la fait transporter, l'emmagasine, la conserve; il divise en petits lots les objets produits par masses trop grandes pour convenir directement à la vente; il groupe, au contraire, les produits obtenus par de petits producteurs, lorsque la grande industrie doit les employer par masses importantes. Toutes ces opérations comportent des avances de capitaux, du travail et des risques, dont la contre-partie légitime se trouve dans le bénéfice du commerçant.

L'intermédiaire n'est pas indispensable et le producteur peut, dans bien des cas, se mettre en rapports directs avec le consommateur. C'est ainsi que, souvent, le vin est vendu directement par le cultivateur à la clientèle bourgeoise, ou que telle épicerie fabrique elle-même le chocolat qu'elle débite. Mais l'expérience montre que la division des diverses fonctions a généralement de très heureux effets. Il n'est pas du tout certain que le développement de la vente directe n'aggrave pas les crises de mévente amenées par une récolte exceptionnelle de vin, en réduisant le nombre des négociants en gros, outillés de manière à avancer le prix d'une partie des vins produits en excès et à les garder en cave, en attendant le relèvement des prix. Les aptitudes nécessaires à celui qui se borne à acheter pour revendre ne sont pas les mêmes que celles de l'agriculteur ou du chef d'industrie. L'étendue des relations d'un négociant, qui écoule les produits de producteurs divers, donne à sa clientèle la facilité de choisir, selon ses goûts, entre les marchandises similaires, celles dont le prix et la qualité lui conviennent le mieux. L'homme spécialisé dans le rôle d'intermédiaire acquiert une connaissance des ressources des producteurs et des besoins des consommateurs qui lui permet de guider les uns, en leur faisant la commande de produits d'un écoulement assuré, d'offrir aux autres exactement ce qu'ils désirent et d'épargner à tous beaucoup de pertes de temps et de fausses démarches.

Plus encore que les intermédiaires, les *spéculateurs* sont souvent considérés comme des parasites, voire comme des malfaiteurs. Parce qu'ils profitent des écarts des cours, on les accuse d'en être les auteurs, et tous les particuliers dont les calculs sont déjoués par des variations imprévues dans les prix se croient victimes de la spéculation. Cependant, l'effet normal de l'intervention des spéculateurs est d'*atténuer les écarts des cours* et non de les aggraver; il est facile de s'en rendre compte. Le but du spéculateur est d'acheter moins cher qu'il ne vend : il est donc

acheteur quand le cours coté lui paraît trop bas, eu égard à l'abondance probable des offres et des demandes ; il est vendeur dans le cas contraire. Ainsi, son intervention a pour effet d'accroître la demande, quand les cours sont faibles, et d'augmenter l'offre, quand ils sont élevés ; elle tend à relever les cours dans le premier cas, à les abaisser dans le second et, par suite, à en restreindre les écarts.

Il est vrai que le spéculateur peut se tromper, acheter dans les hauts cours et vendre dans les bas ; dans ce cas, il aggrave les écarts au lieu de les atténuer. Mais il en est bien vite puni, puisqu'alors le bénéfice qu'il cherchait est remplacé par une perte. Son propre intérêt le porte donc à faire tous ses efforts pour jouer le rôle de régulateur, et non celui de perturbateur des prix.

C'est l'intervention des spéculateurs qui, en introduisant les *prévisions d'avenir* dans les préoccupations d'un marché, empêche qu'il soit livré uniquement aux impressions du moment. Lorsqu'un évènement politique ou financier ébranle la confiance du public dans certains titres, il n'y aurait plus que des vendeurs et les cours s'effondreraient, si les spéculateurs, prévoyant le relèvement futur, ne se mettaient à acheter, dès que la baisse leur paraît suffisante pour laisser plus de chances de gain que de perte. Lorsqu'une mauvaise récolte réduit la quantité de blé disponible dans le monde, si personne ne spéculait sur les cours, la consommation resterait sans doute la même pendant les premiers mois; elle ne se restreindrait qu'à l'approche d'une famine destinée à se prolonger jusqu'à la récolte suivante. Heureusement, la spéculation, prompte à se renseigner, commence à acheter, en vue de la hausse future, bien avant que la disette se fasse sentir ; ses premiers achats amènent immédiatement une hausse partielle, qui conduit à restreindre la consommation, en remplaçant le blé par d'autres aliments, dans la mesure où cela est possible, de telle sorte que des réserves se constituent spontanément.

Ainsi la spéculation, quand elle cherche uniquement à *profiter des écarts naturels des cours*, rend des services évidents. Il faut reconnaître, malheureusement, que souvent elle sort de ce rôle et cherche à *produire des écarts artificiels*, par des manœuvres frauduleuses. En inspirant au public, par une réclame habile, une confiance que ne méritent pas les titres qu'on veut vendre, en semant la panique pour amener les détenteurs d'une marchandise à l'offrir à bas prix, quand rien ne justifie la baisse, on peut réaliser des bénéfices considérables. Les fortunes scandaleuses acquises par ces procédés discréditent la spéculation honnête

et portent fréquemment l'opinion publique à appeler sur elle les foudres de la loi.

Il n'est pas douteux que toute manœuvre frauduleuse prouvée doit être sévèrement réprimée. Seulement, il est souvent difficile de distinguer un acte de mauvaise foi d'une erreur commise de bonne foi ; or, en cas de doute, il est impossible de prononcer des pénalités. Parfois, on a cherché à mettre un terme aux abus par des mesures entravant le développement des opérations de Bourse ; mais alors, on a empêché la spéculation de s'acquitter de sa tâche normale, au grand préjudice du public : la disparition des spéculateurs aux aguets des occasions, qui fussent venus faire la contre-partie des offres ou des demandes exceptionnelles se produisant tel ou tel jour, livre le marché à des oscillations brusques, motivées uniquement par des circonstances accidentelles. Il ne faut donc pas détruire la spéculation ; mais il faut en réprimer les abus, lorsqu'ils sont certains. Quant aux manœuvres qui ne peuvent pas tomber sous le coup d'une loi pénale, la meilleure manière d'en restreindre la portée, c'est d'établir une publicité aussi large que possible, pour tous les faits sur lesquels il est utile aux acheteurs et aux vendeurs d'être renseignés.

La situation des spéculateurs, à cet égard, n'a d'ailleurs rien de spécial, et leurs opérations déloyales ne diffèrent en rien de celles de l'industriel qui cherche à écouler des produits médiocres, en les présentant comme de qualité supérieure, ou du paysan qui s'empresse de vendre son cheval avant que ses tares soient devenues visibles.

Il est certain, cependant, que l'importance des gains que la spéculation heureuse rapporte, comparée aux profits des entreprises agricoles ou industrielles, a quelque chose de choquant. Mais il ne faut pas oublier que ces gains sont la contre-partie de risques équivalents. Les bénéfices suivis ne sont possibles, dans ces opérations aléatoires, que grâce à des qualités exceptionnelles de clairvoyance et de sang-froid, dont l'exercice n'enrichit pas seulement celui qui les possède, mais encore est nécessaire à la prospérité d'une place de commerce. *Spéculer, c'est prévoir*, et un grand marché ne peut subsister sans un personnel nombreux d'hommes d'affaires, ayant pour métier de se renseigner, de prévoir et d'agir dans le sens indiqué par leurs prévisions. Or, c'est seulement avec un grand marché que les affaires se développent, que les ressources nécessaires aux entreprises un peu vastes parviennent à se grouper et qu'une large production peut être assurée de trouver un écoulement régulier.

Ainsi, les gains des intermédiaires et des spéculateurs sont légitimes, comme ceux des autres entrepreneurs dont on reconnaît plus volontiers l'utilité, dans la mesure où ils répondent à des services rendus et à des risques courus. Or, partout où règne la liberté du commerce, la concurrence ne permet ni aux uns, ni aux autres de dépasser cette mesure. Dès que l'écart entre le prix de vente et le prix de revient s'accentue assez, dans une catégorie d'entreprises, pour que les fortunes faites y apparaissent comme hors de proportion avec le nombre des ruines et des faillites, les capitalistes se portent en masse vers cette branche et, en se disputant la clientèle, ramènent bien vite les bénéfices à un chiffre raisonnable. Quand des négociants essayent de porter trop haut l'écart entre le prix auquel ils achètent et celui auquel ils vendent, non seulement des concurrents viennent bientôt leur enlever leurs clients, mais encore ils risquent de voir ceux-ci s'habituer à se passer d'eux ; des relations directes s'établissent, entre producteurs et consommateurs, dans tous les cas où elles entraînent moins de frais que l'emploi d'un intermédiaire trop exigeant. De même, les spéculateurs ne réalisent des bénéfices sérieux que dans la mesure où leurs prévisions, non seulement ont été justes, mais encore ont suffisamment devancé le moment où tout le monde les a faites, comme eux, pour que leurs achats et leurs ventes aient réellement précédé et non suivi les variations des cours, — c'est-à-dire dans la mesure où ils ont réellement joué leur rôle utile d'avertisseurs. Là, comme partout, la concurrence, si elle est assez libre pour se bien organiser, constitue la protection la plus efficace contre les abus.

C. — Les machines, la division du travail et la production en grand. — La production pour la vente, née de l'avantage que présente la spécialisation des entreprises, s'est singulièrement étendue depuis un siècle, par suite des progrès de l'*art industriel*. Vers la fin du XVIIIe siècle, ces progrès ont pris un développement sans précédent jusque-là et qui a été constamment en s'accentuant depuis lors, grâce aux découvertes de la science. La connaissance de plus en plus étendue des lois naturelles et son application aux arts utiles conduit à reconnaître très fréquemment que l'abaissement des prix de revient peut être obtenu par un agencement de plus en plus complexe des rouages de la production, réalisable seulement grâce au concours de moyens d'action extrêmement puissants, produisant pour des consommateurs très nombreux. Les prix de revient diminuent alors dans des

proportions telles, qu'ils restreignent de jour en jour le nombre des cas où ce que nous avons appelé l'économie naturelle, la production par la famille pour ses propres besoins, constitue encore une organisation avantageuse.

Le développement des applications de la science à l'industrie et à l'agriculture, singulièrement facilité par l'organisation d'entreprises groupant les moyens d'action les plus divers d'après les convenances techniques, a engendré deux conséquences corrélatives l'une de l'autre : d'une part, il a fourni à l'homme les moyens d'obtenir des produits et des services plus abondants, avec un même travail ; d'autre part, en facilitant les communications, il a élargi les marchés et permis de concentrer la production d'un même objet, de manière à la réaliser le plus avantageusement possible, sans que l'extension du rayon de vente, qui est la conséquence nécessaire de cette concentration, impose des frais de transport excessifs.

C'est surtout par l'introduction des *machines* que les sciences appliquées ont d'abord transformé l'industrie, puis tendent aujourd'hui à transformer l'agriculture. L'action des machines se substitue en partie au travail des bêtes de trait, qui formaient primitivement l'outillage principal de l'humanité, et à celui de l'homme lui-même. En faisant exécuter par des appareils mécaniques une partie des tâches qu'il accomplissait de ses mains, l'homme augmente énormément sa puissance productrice. Il ne se dispense point pour cela de l'obligation de travailler, mais il rend son travail plus efficace. Il n'est pas de préjugé plus répandu que celui qui consiste à croire que l'introduction des machines diminue le besoin et, par suite, la demande de travail ; pourtant, il n'en est pas de plus constamment démenti par les faits.

Le premier résultat de la mise en usage d'une machine nouvelle n'est pas de réduire la demande de travail, c'est de la *déplacer*. Prenons les exemples classiques de la filature ou du tissage : quand l'emploi de machines de plus en plus perfectionnées a commencé à permettre d'obtenir les mêmes produits avec infiniment moins d'ouvriers, il est certain qu'une partie des filateurs et des tisserands s'est trouvée sans emploi ; mais, d'un autre côté, la construction des métiers et celle des moteurs destinés à les mettre en œuvre amenait, au début, une demande considérable de travail dans cette branche de fabrication, accompagnée d'une augmentation corrélative dans la demande de produits métallurgiques, de combustibles minéraux, etc. Sans

doute, un pareil déplacement ne se fait pas sans de cruelles souffrances pour les populations atteintes ; c'est un des cas où une large intervention de l'assistance publique, pour adoucir les effets d'une crise, est le plus incontestablement justifié. Cependant, du fait que les changements qui se produisent brusquement amènent des souffrances transitoires, sur certains points, on ne saurait conclure que leurs effets généraux sont préjudiciables à la classe ouvrière, alors que le premier de ces effets est de lui procurer, sur d'autres points, une augmentation incontestable de travail et de salaires.

Bien souvent, d'ailleurs, la diminution de l'emploi de la main-d'œuvre, dans les industries transformées, n'est que temporaire et, au bout de peu de temps, celles-ci arrivent à employer directement autant et plus de personnel qu'auparavant. L'abaissement du prix des produits augmente considérablement leur débit, en faisant appel à de nouvelles couches de consommateurs, en permettant à chacun de mieux se nourrir, de renouveler plus fréquemment ses vêtements ou son mobilier ; la production se développe en conséquence. Il n'est pas douteux que la filature et le tissage emploient, aujourd'hui, beaucoup plus de bras qu'à l'époque où tout le travail se faisait avec le fuseau et la navette. L'extension et l'entretien d'un outillage sans cesse accru, pour produire davantage, augmentent également la proportion des travailleurs employés dans les constructions mécaniques. Si, malgré l'essor de la production, le perfectionnement des procédés permet d'employer moins de travail qu'autrefois dans certaines branches, comme l'agriculture, il est d'autres industries qui en emploient infiniment plus, par exemple les transports. Pour que les hommes puissent se procurer des jouissances nouvelles, comme celle de voyager bien davantage, il faut évidemment que les progrès réalisés dans les productions anciennes rendent disponible une fraction du travail absorbé jadis par elles et permettent ainsi de pourvoir aux besoins qui donnent lieu à une demande fortement accrue par la baisse des prix.

Pour que l'emploi des machines se développe, deux conditions sont nécessaires : 1° que l'esprit d'invention découvre des applications nouvelles des procédés mécaniques ou chimiques ; 2° que l'épargne accumule les capitaux nécessaires. Mais la deuxième condition se réalise généralement, quand la première est remplie, car la facilité de trouver un emploi rémunérateur encourage l'épargne, et les capitaux, rendus momentanément très productifs, font vite boule de neige.

Si les services que rendent les machines sont considérables, il ne faut pourtant pas les exagérer, comme on le fait souvent, en comparant leur force brute à celle des travailleurs. Convertir en force de bras la force des chevaux-vapeurs en activité, pour montrer dans quelle mesure l'homme a augmenté sa puissance, est un amusement illusoire, par deux raisons : la première est que les transformations de mouvement nécessaires pour effectuer à la machine les travaux un peu délicats absorbent une part considérable de la force employée ; la seconde est qu'une grande partie des machines sont affectées, dans les mines, la métallurgie, la construction mécanique, précisément à produire et alimenter en combustibles d'autres machines, qui seules ajoutent réellement quelque chose à la production destinée à satisfaire directement les besoins humains.

La *division du travail* est aussi une des causes les plus efficaces du développement de la production. Dès que les progrès de la civilisation permettent à l'homme d'aborder des travaux un peu complexes et délicats, les professions se spécialisent, comme nous l'avons expliqué, en sorte que c'est seulement par l'échange que chacun obtient les objets variés dont il a besoin. A mesure que s'accroît la variété des objets et des services que l'homme sait produire facilement et qui lui deviennent bientôt nécessaires, la spécialisation s'accentue et les professions se subdivisent. En même temps, dans chaque branche de production, les fonctions diverses se séparent et chacune des phases du travail d'où doit sortir un objet complet devient l'attribution propre de quelques-uns de ceux qui contribuent à sa fabrication. Lorsque les machines arrivent à jouer un rôle considérable dans un atelier, les actes qui continuent à être accomplis par la main de l'homme se subdivisent au point que beaucoup d'ouvriers ne font plus que répéter constamment un même geste.

Nous n'entrerons pas dans le détail des exemples classiques qui montrent comment, dans un même métier, un même effectif de travailleurs produit infiniment plus quand, au lieu de produire chacun un certain nombre d'objets complets, ils se partagent les phases de la production, de sorte que chaque objet passe de main en main, pour recevoir de chaque ouvrier l'une des façons dont il a besoin. Il est facile de voir à quoi tiennent les avantages de la division du travail : chaque travailleur a besoin d'un apprentissage d'autant moins long, que les opérations qui lui seront confiées sont moins complexes ; il ne perd pas le temps qu'ab-

sorbe la mise en train à chaque changement de besogne ; les instruments de travail sont mieux utilisés, si chaque ouvrier emploie constamment le même, que s'il lui faut une collection d'outils dont il prenne tantôt l'un, tantôt l'autre ; surtout, l'ouvrier fait infiniment mieux et plus vite une tâche toujours la même, et la dextérité qu'il y acquiert est parfois prodigieuse.

Les machines puissantes, qui donnent le meilleur rendement, ne peuvent être employées avec économie que pour accomplir des tâches considérables. La division du travail ne peut être poussée à ses dernières limites que dans un atelier très important, où chaque détail des opérations suffit à occuper un homme, où un geste unique, qui peut arriver à constituer tout le travail d'un ouvrier, doit être répété autant de fois que cet ouvrier pourra le faire dans sa journée, avec la rapidité qu'il ne manquera pas d'acquérir en se spécialisant à ce point. Ainsi, la *production en grand* est la condition nécessaire de la bonne utilisation des procédés les plus perfectionnés.

Pour produire en grand, il faut parvenir à alimenter un marché suffisamment étendu. C'est le bas prix des transports, conséquence de l'emploi des moteurs mécaniques perfectionnés, qui a permis de développer énormément la quantité fabriquée en un seul point, même pour les objets n'entrant dans la consommation de chaque homme qu'en proportion infime. Dans beaucoup d'industries, la supériorité de la production en grand est telle que, avec la facilité de répandre au loin ses produits, elle a rendu impossible la concurrence de la moyenne et de la petite production, ne visant qu'à alimenter un marché restreint. La concentration qui résulte nécessairement de cette situation est un fait accompli dans un certain nombre d'industries ; elle commence à se manifester même dans l'agriculture et dans le commerce de détail.

Il ne faudrait pas croire, cependant, qu'elle règne sans partage. Nous verrons, quand nous donnerons des chiffres statistiques dans les Livres III et IV, quelle énorme place la petite culture et le petit commerce tiennent encore dans la vie économique. Même dans l'industrie, le petit atelier joue un rôle infiniment plus considérable qu'on ne le dit généralement. Pour une foule de travaux qui doivent s'exécuter sur place ou sur commande spéciale, pour tous les travaux d'entretien, les petites entreprises restent extrêmement nombreuses. Le mouvement qui les restreint n'est sans doute pas arrivé à son terme ; mais il paraît devoir

rencontrer une limite naturelle, leur laissant encore une importance considérable.

Le développement des entreprises a beaucoup multiplié les cas où la fonction d'entrepreneur, comportant des risques supérieurs à ceux que pourrait assumer un homme seul, est remplie par des groupements revêtant l'une ou l'autre des formes que nous avons énumérées. Les sociétés anonymes, comme les associations coopératives, constituent des groupements de petits éléments économiques qui parviennent à réaliser, grâce à ces formes, les avantages de la production en grand.

A défaut d'une association poussée jusqu'à la fusion complète des intérêts des associés, une entente entre diverses entreprises réalise souvent, en partie, les mêmes avantages. C'est à ce but que tendent les coalitions industrielles, sous forme de *cartels* ou de *trusts*, que nous étudierons ultérieurement.

La concentration des entreprises, en permettant de pousser plus loin la division du travail *à l'intérieur de chacune d'elles*, lui donne souvent le moyen d'éviter l'*appel au concours d'autres entrepreneurs*, notamment d'*intermédiaires*. Jointe à la facilité des communications, elle tend à éliminer ces derniers, dans un grand nombre de cas.

Jadis, l'industriel ou l'agriculteur ne vendait guère qu'au marchand *en gros* et c'était auprès de celui-ci que le marchand *en détail* s'approvisionnait, pour vendre au consommateur ; souvent même, le négociant en gros n'entrait pas directement en relations avec l'industriel ou le détaillant et traitait par l'entremise d'un *commissionnaire* ou d'un *courtier*, dont il devait rémunérer la peine. Aujourd'hui, l'emploi de ces auxiliaires devient de moins en moins fréquent, et beaucoup de producteurs vendent directement au détaillant. Dans bien des cas, actuellement, la grande industrie se passe de tout intermédiaire pour se procurer ses matières premières ; par exemple, beaucoup de filateurs envoient des agents en Australie ou à La Plata, pour y acheter directement leurs laines aux producteurs.

La rapidité et le bon marché des transports diminuent le prélèvement fait par les intermédiaires sur la valeur des produits, même quand les facilités qui en résultent ne suppriment pas leur intervention, en amenant la concentration des entreprises dans le commerce, aussi bien que dans l'industrie. Elles permettent, en effet, à chaque négociant d'étendre son champ d'action, de faire plus d'affaires avec le même capital et le même personnel, de manière à pouvoir les rémunérer au moyen d'un écart moindre

entre le prix d'achat et le prix de vente. La concurrence, dans ces conditions, oblige de plus en plus le commerce à se transformer, en cherchant à conclure beaucoup d'affaires à petit bénéfice, plutôt que peu d'affaires à gros bénéfices. Si légitime que soit le gain du négociant dans chaque affaire où il rend des services, sa réduction est un progrès certain, quand elle résulte d'une organisation plus parfaite, amenant une diminution des frais nécessaires pour faire arriver à la portée du consommateur les produits dont il a besoin.

D. — La colonisation et le commerce mondial. — La facilité des transports n'a pas seulement rendu possible la production en grand et la diminution de l'emploi des intermédiaires ; elle a accru, en quelque sorte, celui des trois agents de la production qui semblait inextensible, *la terre*. Grâce à elle, les hommes sont parvenus à se procurer les produits qui leur sont utiles en plus grande abondance et avec moins de peine, en exploitant la surface entière du globe, de manière à tirer parti de la variété des climats, des terrains, des richesses minières, etc. Le commerce, à lui seul, donne déjà à chaque partie du monde le moyen de profiter, dans une certaine mesure, des avantages propres à toutes les autres, en échangeant ses produits contre les leurs. Mais, pour que les pays où la civilisation et les arts industriels se sont développés trafiquent avec les régions lointaines, encore faut-il que la population de ces régions soit capable de tirer parti des ressources naturelles de chaque pays et suffisamment policée pour qu'il soit possible d'entretenir avec elle des relations suivies. Lorsque ces conditions ne sont pas remplies, les peuples civilisés sont amenés à prendre en main l'exploitation des richesses des pays moins avancés, en y fondant des *colonies*.

De tout temps, la colonisation a été pratiquée. C'est par elle que les Phéniciens, les Grecs, les Romains ont porté leur civilisation dans tout le monde ancien. Elle a pris un essor nouveau, au XVIe siècle, lorsque l'invention de la boussole, en donnant aux navigateurs un moyen de se guider à travers les océans, eût rendu possible la découverte de l'Amérique et celle de la route des Indes par le Cap de Bonne-Espérance. Enfin, de nos jours, le développement des relations maritimes, par la navigation à vapeur, et surtout la pénétration à l'intérieur des continents, par les chemins de fer, lui ont ouvert un champ de plus en plus étendu.

Les colonies se présentent sous deux aspects bien différents, selon la nature du climat et la situation des populations préexistantes dans les pays où elles s'établissent.

Lorsqu'un pays offre des conditions climatériques qui permettent aux colons d'y vivre et d'y fonder des familles qui se perpétuent sans dégénérer, une population nouvelle peut s'y constituer. Si, en outre, la population indigène est assez clair-semée pour laisser place à l'installation de nombreux immigrants, ceux-ci fondent ce que l'on appelle une *colonie de peuplement* : ils constituent une société nouvelle, semblable à celle de la mère-patrie. Les races indigènes refoulées, ne pouvant plus disposer de l'étendue de territoire nécessaire pour nourrir un nombre même minime de chasseurs ou de pasteurs, périssent peu à peu, comme dans l'Amérique du Nord et l'Australie, à moins qu'elles ne se fondent en partie avec des races conquérantes suffisamment sociables, comme dans l'Amérique du Sud. Les peuples nouveaux ainsi formés commencent par mettre le sol en culture, puis créent des industries et ne tardent pas à posséder tous les éléments d'une vie économique autonome. Ils perdent alors le caractère de colonies, pour constituer des centres nouveaux de civilisation, qui se développent en conservant avec les peuples plus anciens des relations commerciales, d'autant plus actives que la diversité des produits motive plus d'échanges.

Deux raisons peuvent mettre obstacle à ces peuplements. Il est des pays où les colons venant des pays civilisés ne s'acclimatent jamais, soit qu'ils n'y puissent vivre plus de quelques années, soit que les familles y dégénèrent promptement et y deviennent impropres à tout travail suivi : tel est le cas d'une grande partie de l'Afrique et de l'Inde. D'autres ont déjà une population assez dense pour ne pas laisser place à une immigration importante, comme la Chine. On ne peut y créer que des *colonies d'exploitation*. Des comptoirs commerciaux s'y établissent ; on peut y installer soit des plantations, si le sol est mal cultivé par des populations rares, soit des industries, si au contraire une nombreuse population fournit assez de main-d'œuvre. Mais les colons n'y jouent qu'un rôle de direction et d'organisation, ou plutôt il n'y a guère de véritables colons s'établissant à demeure dans le pays ; les représentants du peuple colonisateur n'y viennent faire qu'un séjour plus ou moins prolongé et se succèdent dans des établissements permanents, agricoles, industriels et commerciaux, qu'ils quittent dès que leur santé les y oblige ou qu'ils y ont réalisé le bénéfice espéré.

Les colonies d'exploitation arrivent à constituer des sociétés se suffisant à elles-mêmes, comme les colonies de peuplement, lorsqu'elles sont installées au milieu de populations dont la race ne

diffère pas de celle du peuple colonisateur; c'est ainsi que la civilisation romaine avait pénétré toute la Gaule, sans qu'une population nouvelle se fût substituée à l'ancienne. Mais la colonisation moderne, portée par les peuples européens au milieu de races profondément différentes, ne paraît guère susceptible de donner des résultats analogues. Cela est certain, en ce qui concerne les colonies situées sous des climats qui ne permettent de durer qu'à des races rebelles à tout progrès, tels que ceux des parties basses des régions intertropicales. Dans les pays d'Extrême-Orient, où des races susceptibles de culture constituent une population très compacte, la pénétration européenne finira sans doute par initier les indigènes à notre civilisation ; mais il est douteux qu'il soit possible de continuer ensuite à leur imposer notre direction. Le Japon vient de donner l'exemple d'une transformation complète et prodigieusement rapide d'un peuple, due à sa propre initiative. Il est probable que, si la colonisation amène des résultats analogues chez les races similaires, ils seront bientôt suivis de l'expulsion des maîtres étrangers qui les auront provoqués, plutôt que de la fusion des races.

La colonisation permet aux travailleurs et aux capitaux des pays où la population et la richesse se sont accumulées d'aller chercher des conditions d'emploi plus favorables dans les pays lointains. Le commerce avec les colonies fait participer aux avantages résultant de leur mise en valeur ceux mêmes qui restent dans la mère-patrie. Pour chaque pays, ce commerce est d'autant plus actif que ses relations avec les colonies sont plus faciles, c'est-à-dire qu'il y trouve plus de représentants de sa race et de sa langue, ayant gardé avec leur patrie d'origine des liens de famille et d'intérêts, lui constituant une clientèle acquise par leurs habitudes et leurs goûts. Mais, pour que le commerce se développe, il faut qu'une colonie ait quelque chose à donner en échange de ce dont elle a besoin. Les seules colonies où la mère-patrie puisse trouver un débouché durable, pour ses produits, sont celles dont l'agriculture, les mines et l'industrie fournissent, de leur côté, des produits surabondants, susceptibles d'être vendus au dehors ; l'expérience montre que la seule manière de développer l'exportation européenne, dans une colonie, c'est d'accroître la production de cette colonie.

La mise en valeur de toutes les parties du globe et la facilité des échanges entre elles amènent peu à peu une *division du travail entre les divers pays*, analogue à celle qui s'est produite

entre les diverses entreprises d'un même pays ou entre les divers agents d'une même entreprise. Jadis, chaque région produisait à peu près ce dont elle avait besoin et ne consommait guère que ce qu'elle pouvait produire ; les oscillations des prix dépendaient principalement des conditions de la production locale et la consommation d'un pays variait dans une très large mesure, d'une année à l'autre, avec l'abondance de sa production. Aujourd'hui, cette situation s'est radicalement modifiée, grâce surtout aux inventions qui ont prodigieusement abaissé le prix des transports. Les produits des régions les plus éloignées viennent alimenter les contrées européennes, qui leur envoient en échange leurs propres produits. Chaque culture, chaque industrie s'est concentrée dans les localités où elle rencontrait les conditions les plus favorables, au point de vue du climat, des aptitudes de la population ou de l'abondance des matières premières.

Les fabrications qu'aucune convenance naturelle n'attirait sur un point particulier se sont elles-mêmes localisées dans certaines régions, pour y réaliser les avantages de la production en grand. Peu à peu, des populations entières se sont mises à vivre principalement de quelques cultures ou de quelques industries spéciales, en se procurant par la voie de l'échange tous les autres objets nécessaires à la satisfaction de leurs besoins. Parfois même cette spécialisation a été poussée à l'excès ; les régions adonnées tout entières à une seule culture ou à une seule industrie ont en effet bien plus de peine à traverser les crises qui frappent cette production spéciale ou à la remplacer par d'autres, si une découverte nouvelle en amène l'abandon ou le déplacement.

Même pour les productions qui se continuent à peu près partout, certaines régions ont acquis une prédominance qui fait d'elles, plus spécialement, les réservoirs de la consommation générale. Mais la facilité des transports permet aux consommateurs de toutes les régions de s'approvisionner dans l'un ou dans l'autre de ces réservoirs, selon qu'ils y trouvent avantage, et la concurrence a ainsi étendu son champ au monde entier, pour un grand nombre de produits.

La facilité de tirer de régions éloignées les approvisionnements nécessaires a permis, d'autre part, à une population énorme de se concentrer sur des espaces dont la production agricole serait absolument insuffisante pour subvenir à son alimentation. Les agglomérations urbaines, notamment, ont pu prendre, de nos jours, un développement sans précédent.

C'est ainsi que la production en vue de l'échange, non seule-

ment avec une région, mais avec le monde entier, est devenue le trait caractéristique du monde économique moderne. L'extension des opérations qui en résulte est une cause nouvelle de prépondérance pour les grandes entreprises, capables de grouper des forces productrices énormes, de manière à produire le plus économiquement possible, en étendant jusqu'aux contrées les plus éloignées le champ d'approvisionnement de leurs matières premières et d'écoulement de leurs produits.

VI. La Consommation. — A. — Ses caractères divers. — Nous venons de décrire le mécanisme de la *production* et de la *circulation* des richesses ; nous avons, par cela même, montré comment se fait leur *répartition*, qui n'est que la conséquence : 1° des droits appartenant à chacun sur les produits dûs à son travail ; 2° des contrats par lesquels il a échangé ces produits ou les services qu'il peut rendre contre d'autres produits ou d'autres services. Nous arrivons maintenant à la *consommation*, terme et but de tout le mouvement économique.

La consommation ne consiste pas plus en une destruction de matière ou d'énergie que la production ne comporte une création de l'une ou de l'autre. Nous avons déjà dit que consommer des richesses, c'est seulement détruire par l'usage tout ou partie de leurs qualités utiles, en vue de donner satisfaction à nos besoins.

Mais il y a des richesses dont l'usage ne détruit pas les qualités utiles, dont il n'augmente même que légèrement les frais d'entretien, comme les maisons d'habitation, les objets d'art, etc. Ce que consomme, en réalité, l'habitant d'une maison, c'est la faculté d'abri qu'elle offrait pendant la durée de son occupation. L'usage qu'il en fait équivaut à une véritable consommation, car, si la maison n'avait pas été construite pour satisfaire au besoin d'abri, le capital qu'elle représente eût été affecté à produire d'autres richesses, dont la consommation eût donné satisfaction à d'autres besoins. Dans l'emploi des *capitaux de jouissance*, ce qui est consommé, c'est, non des richesses, mais des services à la production desquels ces capitaux sont destinés. De même, l'homme qui emploie le travail d'un autre homme à lui rendre certains services, sans produire aucun objet matériel, obtient la satisfaction de ses besoins par un procédé équivalant, au point de vue économique, à la consommation des produits que ce travailleur aurait pu fabriquer. C'est ainsi que la notion de consommation, absolument comme celles de production ou d'échange, s'applique aux services aussi bien qu'aux richesses.

La consommation n'est pas mesurée par la satisfaction donnée aux besoins du consommateur, car la même satisfaction peut être obtenue avec une destruction plus ou moins grande des qualités utiles accumulées dans les richesses. Le gaspillage ou le manque d'ordre dans la consommation des denrées, le défaut d'entretien des objets servant à un usage répété, tels que les vêtements, accroissent considérablement la destruction d'utilité qui accompagne la satisfaction des besoins. De même, la mauvaise utilisation des hommes ou des capitaux de jouissance, détournés de tout autre emploi pour nous rendre des services, constitue un véritable gaspillage : le domestique inoccupé, la maison inhabitée ne servent à rien. Celui qui les garde à sa disposition, sans les utiliser, et qui les empêche ainsi de produire des richesses ou de rendre des services à d'autres ne consomme cependant rien, puisqu'aucun de ses besoins ne reçoit satisfaction ; il y a là une *perte* pure et simple, analogue aux *destructions d'utilité* que l'on observe parfois sans qu'elles répondent à aucune satisfaction procurée à qui que ce soit. A la vérité, dans la pratique, on ne garde guère des domestiques inoccupés et des maisons inhabitées, on ne détruit guères des richesses sans les utiliser que par un sentiment de vanité, et alors il y a bien une consommation véritable, puisqu'il y a une satisfaction donnée au besoin de paraître qui, pour n'être ni essentiel, ni louable, n'en est pas moins l'un des besoins les plus répandus parmi les hommes. Cependant, la perte ou la destruction d'objets utiles peut résulter aussi de simple négligence ou de circonstances indépendantes de la volonté humaine ; dans ce cas, c'est à tort qu'on lui donne le nom de consommation.

Un phénomène analogue peut se manifester, sans qu'il se produise aucune perte ou destruction matérielle de richesses. La perte totale ou partielle de l'utilité de certains objets résulte par exemple, dans bien des cas, des *progrès de l'art industriel* qui, en dotant l'humanité de moyens plus parfaits de satisfaire à tels ou tels besoins, la détournent de continuer à employer les instruments ou les produits qu'elle y consacrait antérieurement. Une perte semblable est amenée par les caprices de la *mode*, qui met chaque année à peu près hors d'usage des vêtements de prix, ayant à peine servi et devenus absolument inutilisables, s'ils ne pouvaient être employés que comme objets de luxe et sont impropres à couvrir les malheureux. Une consommation à peine commencée se trouve ainsi achevée, par l'effet de ce que l'on a appelé une *destruction subjective d'utilité*, tenant aux disposi-

tions du public et non à l'objet disqualifié. Les services d'une habitation de luxe, située dans un pays de villégiature où la mode cesse d'amener le monde élégant, ceux d'un homme habile dans un métier qu'une transformation des procédés industriels a fait disparaître, deviennent de même inutilisables. Bien souvent, la maison ou l'homme en question ne peuvent plus être employés qu'à rendre d'autres services, d'une valeur beaucoup moindre.

Il y a, par contre, une véritable consommation quand un industriel laisse son outillage se détériorer sans l'amortir, quand un agriculteur fait une culture épuisante, pour consacrer à mieux vivre des bénéfices grossis en apparence par la suppression des dépenses nécessaires à l'entretien du capital qu'ils mettent en œuvre. Une partie de ce capital se trouve ainsi consommée, par une opération inverse de l'épargne qui l'avait constitué.

On établit souvent une distinction entre la *consommation improductive*, dans laquelle l'utilité des objets consommés est détruite sans compensation, et la *consommation reproductive*, qui n'enlève aux objets consommés leur utilité actuelle que pour produire d'autres objets plus utiles. Cette distinction est fondée ; mais elle peut devenir une source de confusion, si l'on comprend dans la consommation reproductive celle des matières premières ou des instruments employés par l'agriculture ou l'industrie. Dans l'opération du tissage, ni les fils incorporés aux tissus, ni les métiers qui s'usent, ni même la houille dont la combustion fait marcher le moteur ne sont à proprement parler consommés, car l'usage qui en est fait ne sert directement à la satisfaction d'aucun besoin et constitue seulement une phase de la production d'autres objets. Leur utilité se retrouvera dans le tissu exécuté, accrue de l'utilité produite par le travail des ouvriers : elle est transformée, mais non consommée.

On pourrait croire cependant qu'il y a véritablement consommation reproductive pour les objets qui servent à *faire vivre des travailleurs*. L'entrepeneur qui fournit à ces travailleurs les moyens de subsistance retrouve, dans la valeur du produit obtenu, la somme qu'il a ainsi dépensée, pourvu toutefois que son entreprise soit bien conçue ; mais l'utilité des objets d'alimentation n'a pas été simplement transformée, car les ouvriers ne sont pas des machines et le fait qu'ils ont vécu n'est pas un simple incident de la production. Au point de vue du patron, il y a *transformation* ; au point de vue des ouvriers, il y a *consommation*. Ce qui n'est, pour le premier, qu'un des *moyens* mis en œuvre dans son

entreprise, est un *but* pour les derniers. Nous verrons, au chapitre V, comment on a cru voir là une sorte de conflit entre les intérêts de la production et ceux des entrepreneurs.

Même dans ce cas, d'ailleurs, il est plus exact de dire, non qu'il y a eu consommation reproductive, mais qu'il s'est produit à la fois deux phénomènes : une consommation, puisque les besoins d'un certain nombre d'hommes ont été satisfaits, et une production liée à cette consommation, puisque c'est à titre de salaire et à la condition de travailler que ces hommes ont reçu les objets consommés ou l'argent nécessaire pour les acquérir. En réalité, les ouvriers ont produit une partie des objets ou des services vendus par le patron et ont échangé ce qu'ils produisaient contre des objets de consommation. Quoique rapprochées, ces deux opérations sont aussi distinctes que toutes celles sur lesquelles se répercute l'activité d'une industrie, influant à la fois sur la production d'autres industries, comme cliente, et sur la consommation de ses propres clients, comme fournisseur.

Certains socialistes ont invoqué, à l'appui de leurs projets de transformations sociales, l'idée que la consommation, comme la production, pourrait s'accomplir souvent dans des conditions plus avantageuses, si elle était *concentrée*. Des personnes nombreuses, qui habitent ou prennent leur nourriture en commun, peuvent être mieux logées et mieux nourries, avec la même dépense par tête. Mais il faut remarquer que l'économie provient, en réalité, des *conditions différentes de la production*, au point de vue de l'aménagement des maisons et de la préparation des repas. En ce qui concerne la consommation, le besoin physique reçoit la même satisfaction, quelles que soient les conditions dans lesquelles l'abri est assuré et le repas pris ; au contraire, les satisfactions morales que procurent l'habitation privée et le repas pris en famille ou entre amis disparaissent, dans la vie de caserne ou de restaurant, et n'y pourraient être conservées qu'avec une organisation sans doute plus coûteuse que celle des ménages séparés actuels. Il est donc peu probable que l'évolution qui a remplacé, en partie, la production familiale par la grande entreprise soit suivie d'une évolution spontanée analogue, remplaçant la vie familiale par la vie en commun, et toute réforme sociale qui tendrait à imposer ce régime se heurterait à des répugnances invincibles.

La question de la consommation est une de celles où apparaissent avec le plus d'évidence les limites respectives de l'économie politique et de la morale. Chacun peut absorber les richesses dont

il dispose, uniquement pour satisfaire à ses propres besoins, ou peut en consacrer une partie à soulager les maux et à accroître le bonheur des autres hommes. Certaines consommations développent les qualités physiques, morales ou intellectuelles de celui qui s'y livre, tandis que d'autres l'abaissent ou le dépriment. La morale doit juger les consommations d'après ces divers caractères ; l'économie politique n'a à les apprécier qu'au point de vue de l'influence qu'elles exercent sur le mouvement des richesses. Certes, l'économiste n'abdique pas le droit d'avoir une opinion sur la valeur morale des divers emplois que reçoivent les richesses ou les services ; seulement, s'il l'exprime, ce n'est plus comme économiste qu'il parle, c'est comme moraliste.

Mais, en jugeant les consommations uniquement à son point de vue, la science économique ne contredit pas, elle appuie au contraire les conclusions de la morale, car tout excès de consommation qui abaisse ou déprime l'homme le rend moins propre au travail et à la production : l'alcoolisme n'est pas moins néfaste au point de vue économique qu'au point de vue moral. Même au sujet des consommations qui ne sont que superflues, sans être nuisibles, l'économie politique est d'accord avec la morale pour combattre des préjugés aussi répandus que favorables à l'égoïsme et à la mollesse ; c'est ce que nous montrera un rapide examen de la question du luxe.

B. — Le luxe et l'épargne. — La définition du luxe est une des plus difficiles à donner avec quelque précision. Tout le monde est d'accord pour appeler dépense de luxe une dépense *superflue*, par opposition à celle qui est *nécessaire*. Mais où s'arrête le nécessaire et où commence le superflu ? C'est ce qu'il est impossible de dire, parce qu'il n'y a pas de limite fixe et que rien n'est plus relatif. Suivant les temps, les pays, les milieux, on peut considérer la même consommation comme une nécessité absolue ou comme un grand luxe.

D'une époque à une autre, à mesure que la civilisation progresse, la masse de la population élève le niveau de ses besoins, et l'appréciation du luxe se modifie. Le pain blanc, qui est aujourd'hui l'aliment essentiel du pauvre dans beaucoup de pays, a été pendant longtemps un produit recherché, à l'usage des raffinés. La clôture des fenêtres par des vitres, qui laissent passer la lumière tout en abritant du froid, est considérée comme un besoin absolu ; c'était autrefois un luxe rare. Tel voyage d'agrément, qui rentre dans les distractions courantes d'un

ménage même modeste, n'était jadis possible qu'avec une fortune considérable. Les progrès de l'art industriel et de la richesse générale ont singulièrement relevé, depuis un siècle, le niveau de ce qui constitue le nécessaire pour la majorité des hommes.

A une même époque, ce niveau diffère aussi beaucoup *d'une classe à l'autre de la société*. C'est même un des points par où se manifeste le mieux la puissance de l'*habitude*, qui est une seconde nature, suivant le dicton populaire. Pour chacun, ce qui est d'un usage habituel devient une nécessité, et c'est seulement ce qui vient s'y ajouter qui apparaît comme un luxe. La privation de tel objet, dont le besoin est à peine senti par l'ouvrier, serait une gêne cruelle pour le petit bourgeois ; celui-ci, à son tour, goûtera comme un luxe rare telle jouissance à laquelle le riche est devenu insensible. Les modifications ainsi apportées par l'habitude à notre sensibilité sont si réelles et si profondes, qu'elles rendraient en réalité très inégales les situations faites à des hommes que l'on ramènerait brusquement à un régime commun, alors que leurs conditions d'existence étaient extrêmement différentes : on ne saurait considérer comme un traitement égal celui qui, identique en apparence, procurerait aux uns de vives jouissances et causerait aux autres des souffrances incontestables. Ce sont, à vrai dire, les habitudes basées sur la situation économique de chacun qui déterminent le point où, pour lui, la simple satisfaction des besoins s'arrête et le luxe commence.

Si l'on hésite sur la limite du luxe, il est un point sur lequel l'opinion publique n'hésite guère, c'est l'appréciation de ses conséquences économiques. Il n'y a pas d'idée plus répandue que celle que le luxe fait aller les affaires et qu'il procure de l'ouvrage aux travailleurs. Les riches aiment à s'entretenir dans une opinion qui leur permet de s'imaginer qu'ils répandent le bien autour d'eux en satisfaisant à tous leurs caprices ; les pauvres eux-mêmes considèrent volontiers le prodigue comme leur bienfaiteur et l'homme économe comme un ennemi public. Louis XIV ne faisait que résumer cette idée courante, quand il disait qu'un roi fait l'aumône en dépensant beaucoup.

C'est un des exemples les plus frappants des erreurs que l'on commet en jugeant sur les apparences et de la nécessité de corriger, comme le disait Bastiat, les opinions fondées sur *ce qu'on voit*, en tenant compte de *ce qu'on ne voit pas*.

Sans doute, le luxe amène une demande de produits et de travail. Au premier abord, il semble que l'épargne ait des effets exac-

tement contraires, puisqu'elle a pour bases essentielles l'*abstinence* et la *conservation*. Cependant, si l'on y regarde de plus près, on voit que l'épargne, qui a pour but la capitalisation de certaines richesses, amène une demande de produits ou de services exactement aussi importante que celle qu'entraîne la consommation de richesses d'une valeur égale, s'en distinguant seulement en ce qu'elle ne porte pas sur les mêmes objets. En effet, pour transformer en capitaux les revenus que l'on ne consomme pas, il faut bâtir des édifices, construire des machines, défricher, drainer, irriguer des terres, y répandre des amendements, etc. Au lieu de faire travailler des cuisiniers, des couturières, des tapissiers, l'homme économe fait travailler des maçons, des ajusteurs, des terrassiers, des fabricants de produits chimiques. Karl Marx dit que l'épargne consiste essentiellement à affecter des denrées à la consommation des ouvriers qui produisent du capital et il a, en cela, parfaitement raison. Cette remarque fait bien voir que l'épargne ne réduit nullement la demande de travail.

Le fait apparaît moins clairement, quand l'épargne se produit sous la forme moderne du placement ; mais, au fond, la situation est identique. Acheter à la Bourse une obligation qu'émet une Compagnie de chemins de fer, c'est affecter son épargne à commander des rails, des locomotives, des bâtiments de gare. Si j'achète une obligation déjà émise, celui qui me la vend devra replacer le prix qu'il en aura reçu et, après un plus ou moins grand nombre de changements de mains, l'argent représentant une épargne nouvelle ne sera réellement placé que le jour où il sera engagé dans la création ou l'extension d'une entreprise productive. Que si le vendeur du titre ne replace pas le prix qu'il en reçoit et le consacre à ses dépenses courantes, c'est lui qui demande les produits que l'acheteur s'abstient de consommer. Il ne peut d'ailleurs les acquérir que parce qu'il a trouvé à céder son capital à quelqu'un ; dans ce cas, l'épargne de l'homme économe n'a plus pour effet de constituer un capital nouveau, puisqu'elle est compensée par la diminution de l'avoir du vendeur du titre, mais elle se traduit toujours, en fin de compte, par une demande de produits.

Il n'en serait autrement que si l'épargne consistait à thésauriser, sans placer son argent. Encore verrons-nous que celui qui diminue ainsi la masse des métaux précieux servant de monnaie accroît, par cela même, le pouvoir d'achat des monnaies restant dans la circulation, en sorte que les détenteurs de celles-ci pourront accroître leurs achats, dans la proportion où le stock moné-

taire sera réduit par ce genre d'épargne. Mais il est inutile de s'arrêter sur un cas devenu pratiquement aussi exceptionnel.

L'épargne, au moment où elle se constitue, fait donc *aller les affaires*, exactement dans la même mesure que le luxe. La seule différence, c'est que, transformée en capital, elle continuera à les faire aller, tandis que la consommation destructive, une fois terminée, n'a plus aucun effet utile. L'accumulation du capital par l'épargne accroît la production future et nous verrons, dans le Chapitre IV ci-après, qu'elle ne l'accroît pas seulement au profit du capitaliste, car elle est une des causes de la hausse des salaires, qui améliore peu à peu la situation des classes ouvrières.

La *conservation des richesses acquises* n'a pas, à cet égard, un moindre intérêt que la constitution de capitaux nouveaux. Toute destruction inutile est une perte sèche, non seulement pour le propriétaire des objets détruits, mais encore pour l'espèce humaine tout entière. C'est un axiome populaire que l'argent dépensé n'est pas perdu pour tout le monde et se retrouve toujours quelque part. Sans doute, l'argent dépensé pour remplacer un objet détruit n'est pas perdu; mais il ne l'eût pas été davantage, s'il avait servi à payer la production d'un objet nouveau. Sans doute, les seigneurs qui autrefois entretenaient une foule de laquais à ne rien faire, dans un but de parade, faisaient vivre un certain nombre d'hommes ; mais ils les auraient également fait vivre si, en épargnant, ils les avaient payés pour produire des instruments de production, qui eussent à leur tour accru la richesse publique.

On oppose parfois à la doctrine que nous venons d'exposer les *crises* que les arrêts momentanés du mouvement mondain amènent dans les grandes villes et qui causent de cruelles souffrances aux travailleurs. Mais si, en fait, la *restriction subite du luxe* est toujours une cause de chômage pour une partie des classes ouvrières, ce n'est point du tout parce que le luxe amenait plus de demande de travail que l'épargne, c'est parce qu'il demandait du travail d'un genre *différent*. Tout changement brusque amène des perturbations douloureuses dans le monde du travail, et les souffrances ne seraient pas moindres, si les habitudes d'épargne étaient remplacées subitement par des habitudes de prodigalité. Il est évident que les ouvriers employés aux industries de luxe d'une grande capitale ne peuvent pas devenir tout à coup constructeurs de machines, quand une calamité nationale oblige un peuple à consacrer à la reconstitution de son outillage les ressources qu'il employait en fêtes ; les ouvriers métallurgistes ne se

transformeraient pas plus aisément en domestiques ou en cuisiniers, le jour où les industriels emploieraient en festins les gains consacrés habituellement à développer leur outillage. Du fait qu'un changement trop rapide dans l'orientation de la production a toujours de graves inconvénients, il ne résulte pas que les producteurs aient avantage à ce que la consommation de luxe l'emporte habituellement sur la constitution de capitaux par l'épargne.

Le seul luxe qui puisse être véritablement utile à certains producteurs est celui qui ne comporte ni consommation excessive, ni destruction sans objet, mais seulement la recherche, dans les produits, des qualités qui s'obtiennent par la perfection du travail. Quand les personnes riches se disputent les œuvres les plus parfaites, elles sont amenées à rémunérer largement les talents exceptionnels, à tous les degrés ; par là, elles encouragent le progrès et font participer à leur fortune les hommes doués de ces talents, sans qu'il en résulte aucun gaspillage.

De ce que l'Economie politique ne saurait s'associer aux préjugés qui font considérer le luxe comme une forme de la bienfaisance, il ne s'ensuit pas qu'elle prêche l'ascétisme. Nous avons dit que la consommation est le but final de toute production. Il est évident que l'humanité ne saurait prendre pour objectif d'accumuler indéfiniment des capitaux, dont l'emploi utile deviendrait de plus en plus difficile. Ici encore, les lois naturelles corrigent elles-mêmes les excès qui pourraient se produire : quand l'accumulation des capitaux dépasse les besoins, la baisse du taux de l'intérêt rend l'épargne moins avantageuse et porte par cela même à consommer davantage. Une épargne considérable n'est pas toujours également nécessaire, tandis que, à toute époque, c'est un droit et une nécessité, pour les hommes, de consacrer à la satisfaction de leurs besoins présents la plus grande partie de la production de chaque année. Mais encore ne faut-il pas laisser croire que dépenser soit un devoir, ni que l'économie nuise à la prospérité publique, quand elle est, au contraire, la condition de son développement.

C. — Les débouchés et la surproduction. — L'idée que la consommation est en elle-même un bien paraît cependant trouver un certain appui dans les faits, quand on constate les difficultés auxquelles se heurte souvent l'écoulement des produits. L'augmentation de l'outillage mis en œuvre par l'humanité, consé-

quence de l'épargne, ne fait qu'accroître la quantité future des produits destinés à la consommation. C'est donc seulement à la condition que, si grande que soit cette quantité, il se trouvera toujours, au terme du mouvement des affaires, des acheteurs prêts à la payer et à la consommer, que le travail et l'épargne employés seront rémunérés et feront vivre le capitaliste et l'ouvrier. En est-il et en sera-t-il toujours ainsi ? Telle est la question que nous devons maintenant examiner.

Il est évident que, plus l'accumulation des capitaux et les progrès de l'art industriel augmentent la production, plus la masse de marchandises pour laquelle il faut trouver un placement définitif s'accroît. A lire les opinions émises à ce sujet par des hommes appartenant aux groupes les plus divers, il semblerait que son accroissement dépasse la puissance d'absorption des consommateurs. On entend constamment élever des plaintes au sujet de la *surproduction* des marchandises et du manque de *débouchés*. Les industriels et les agriculteurs mal satisfaits de leurs bénéfices ont une tendance naturelle à faire porter leurs plaintes principalement sur la difficulté de vendre, parce que c'est au moment où la vente vient clore les opérations d'une entreprise que se manifestent les vices organiques de celle-ci ; c'est, en effet, le prix auquel on peut vendre ses produits qui révèle le gain ou la perte résultant de son fonctionnement. Les protectionnistes invoquent ces dires pour entraver toute importation; les partisans de la réglementation du travail y trouvent un argument à l'appui de toutes les mesures tendant à limiter sa durée; enfin, les socialistes s'en font une arme contre ce qu'ils appellent le régime anarchique de la concurrence. Il semblerait donc que la surproduction soit un des faits les mieux constatés dans le monde économique.

Cependant, il n'en est pas de plus difficile à concevoir. Comme l'a très bien montré J. B. Say, qui a exposé le premier ce que l'on appelle la *théorie des débouchés*, l'idée d'une surproduction générale est une idée contradictoire. Qu'est-ce qui constitue, en effet, les débouchés de chaque marchandise ? C'est la coexistence de deux éléments : 1° les *besoins* auxquels elle répond ; 2° les *moyens d'échange* dont disposent ceux qui éprouvent ces besoins. Il suffit de regarder autour de soi pour voir combien les besoins des hommes sont loin d'être satisfaits jusqu'à la satiété; non seulement la grande masse de la population ne consomme qu'une petite fraction des objets et des services qui lui seraient utiles, mais il n'est presque personne, même dans les classes riches,

dont tous les désirs soient comblés. Quant aux moyens d'échange, ils augmentent précisément dans la mesure où la production à écouler se développe.

C'est là le point sur lequel il importe d'insister. Si la monnaie sert d'instrument dans tous les échanges, elle ne fait que passer de main en main ; finalement, *les produits et les services ne s'achètent qu'avec des produits ou des services*. Toute production qui s'accroît fournit des moyens d'échange pour l'achat des produits de nature différente. Quand l'agriculture prospère, les populations rurales achètent des produits industriels, et quand l'industrie se développe, elle crée des agglomérations où les denrées agricoles trouvent à s'écouler. Une expérience constante montre que ce sont les pays riches qui sont les meilleurs clients pour les autres pays. Plus les uns produisent et gagnent, plus les autres peuvent leur vendre de marchandises et trouvent de débouchés, car ce sont seulement ceux qui disposent de beaucoup de produits qui peuvent en donner beaucoup en échange de ceux des autres. Il n'est pas d'erreur plus grande que de croire que la prospérité d'une région ou d'une branche de la production ait pour condition la ruine des autres, quand le contraire ressort de tous les faits.

Mais, puisque chacun n'offre ses produits aux autres que pour obtenir les leurs en échange, il n'est pas possible que les produits nécessaires aux hommes soient tous à la fois plus offerts que demandés et la *surproduction générale* ne saurait exister. Ce qui peut exister, ce qui existe très fréquemment, c'est la *surproduction d'une ou de plusieurs catégories de marchandises*. En effet, si l'abondance générale entraîne cette conséquence que chaque producteur, ayant beaucoup de produits à céder, en demandera également beaucoup, encore faut-il qu'on lui offre ceux qu'il désire, dans la proportion où il les désire. Quand certaines marchandises ont été produites dans une proportion supérieure à celle qu'elles doivent atteindre normalement, dans la consommation générale, il y a surproduction pour ces marchandises, mais pour celles-là seulement.

Ce qui fait alors qu'elles ne trouvent pas acquéreur, ce n'est ni le manque d'amateurs, ni l'insuffisance des moyens d'échange, c'est le fait que les détenteurs de ceux-ci ne sont pas disposés à payer, pour les obtenir, un prix qui couvre leurs frais de production. En effet, pour que les moyens d'échange assurent des débouchés à un produit en particulier, il faut qu'ils se trouvent dans les mains des gens qui ont besoin de ce produit, et que

ceux-ci ne préfèrent pas les réserver pour un autre usage. Or, le nombre de ceux qui ont ainsi la possibilité et la volonté d'acquérir un produit déterminé et la quantité de ce produit que chacun d'eux absorbe dépendent de l'importance du sacrifice qu'il faut faire pour l'acquérir, c'est-à-dire de son prix de vente. Lorsque les producteurs d'une certaine marchandise en ont développé la production à un point tel que, pour trouver assez d'acheteurs, ils sont obligés de la vendre à un prix ne couvrant pas le coût des matières premières, le salaire du travail et l'intérêt du capital employés, leurs entreprises se soldent en perte ; ils disent alors qu'il y a surproduction de la marchandise en question. Cela est vrai, non pas au point de vue absolu, car, même en ce moment, il s'en faut de beaucoup que tous les hommes en aient à satiété, mais au point de vue de la *quantité susceptible d'être vendue à un prix rémunérateur*.

On constate alors une *crise* spéciale à une certaine industrie. Il faut que cette industrie diminue sa prodution, que les entreprises les moins solides disparaissent, que d'autres se réduisent, qu'une partie du capital et du travail qu'elles employaient se porte vers d'autres emplois, non sans de vives souffrances pour les travailleurs et sans une perte considérable sur le capital immobilisé. Ce n'est que quand la production aura été ainsi ramenée à la quantité susceptible d'être vendue sans perte, que l'équilibre se rétablira.

Seulement, cette situation d'encombrement ne peut pas se produire à la fois pour tous les produits, car l'idée qu'elle se généralise implique contradiction. En effet, *si le salaire et l'intérêt se maintiennent au taux dont l'élévation constitue en perte les entreprises en question, cela signifie précisément que le travail et le capital disponibles trouvent preneur à ce taux sur le marché*. Cela prouve donc que, à ce taux, la plupart des entrepreneurs peuvent employer avec bénéfice le travail et le capital, qu'ils trouvent à écouler avantageusement les produits obtenus dans ces conditions ; qu'ainsi il n'y a pas surproduction dans toutes les branches de l'industrie humaine. L'idée d'un taux de salaire et d'intérêt qui serait le *taux courant*, d'après lequel s'établissent en moyenne les prix de revient, et que cependant *la plupart des entrepreneurs ne pourraient pas payer*, est une idée absurde, car elle est contradictoire.

Il y a des moments, il est vrai, où la situation générale du marché doit amener une baisse soit du salaire, soit de l'intérêt ; à ces moments, il n'est plus vrai que le taux usité jusque là

permette à la plupart des industries d'obtenir un prix de revient en rapport avec le prix auquel elles peuvent vendre. En ce cas, une baisse se produit nécessairement dans la rémunération des bras ou du capital ; elle diminue les frais de production, permet de vendre avec bénéfice à un prix moindre et d'écouler, dans ces conditions, les produits qui n'eussent pas trouvé preneur dans les conditions antérieures. La baisse générale des prix ne veut pas dire qu'il y avait auparavant surproduction générale, puisque, moyennant cette baisse, les produits retrouvent leur écoulement régulier, à l'exception de ceux sur lesquels sévit une crise spéciale. L'échange des produits et des services se poursuit, avec les prix abaissés ; la seule différence, c'est qu'on emploie moins de monnaie comme intermédiaire pour l'ensemble des transactions. Les crises générales, accompagnées d'une baisse générale des prix, prouvent que la circulation se faisait mal, qu'il y avait engorgement du marché, non pas faute de débouchés pour la généralité des marchandises, mais parce que l'instrument des échanges faisait défaut pour assurer les mouvements nécessaires, avec des prix qui étaient excessifs, eu égard à son abondance.

Nous pénétrerons plus avant dans le mécanisme de ces crises, quand nous aurons étudié en détail le crédit et la circulation monétaire et fiduciaire (Livre IV). Tout ce que nous voulons montrer, actuellement, c'est qu'elles n'impliquent nullement l'idée d'une surabondance des produits de toute nature. Elles coïncident généralement avec des crises de surproduction spéciales à certaines industries, qui déterminent l'ébranlement du marché mal équilibré ; mais elles ne justifient nullement l'assertion qu'il y aurait surproduction générale.

L'idée que la production serait excessive, dans la société moderne, est une des plus funestes qui puissent se répandre, car elle conduit à des mesures restrictives qui diminuent l'abondance des richesses, déjà très insuffisante pour répondre aux besoins des hommes. Il peut arriver que la production soit mal dirigée, qu'elle se porte avec excès d'un côté ou de l'autre. Le jeu naturel de l'offre et de la demande punit bien vite ceux qui ont commis les erreurs de direction d'où résulte l'encombrement dans certaines industries, en leur infligeant des pertes qui les obligent à prendre une autre voie. Il importe à toute la société que ces pertes ne se multiplient pas dans une trop large mesure ; la publicité des renseignements propres à éclairer les entrepreneurs sur la situation du marché, la diffusion des connaissances économiques, qui leur permettent d'apprécier sainement les faits

constatés, contribuent à rendre les crises plus rares. Mais celles-c ne pourront jamais être absolument évitées, et les maux qu'elles entraînent ne doivent pas faire oublier que le développement général de la production est le seul moyen d'accroître et de répandre le bien-être dans l'humanité.

Quant à la consommation, elle se développe tout naturellement avec la production, dont l'accroissement fournit aux hommes plus de moyens de satisfaire à leurs besoins. L'étude approfondie des conditions qui fixent le taux des salaires nous démontrera, d'ailleurs, ce que le simple aspect du monde moderne confirme, que l'accumulation des capitaux n'a pas pour unique résultat de concentrer dans quelques mains les moyens d'échange dont la possession et l'emploi déterminent, parmi tous les besoins humains, ceux qui recevront satisfaction : elle amène, en effet, la hausse des salaires et celle-ci, jointe aux moyens de plus en plus perfectionnés d'assurer l'emploi fructueux de la petite épargne, permet à toutes les classes de la société d'accroître leurs ressources et de participer à l'augmentation de la consommation.

VII. Le don, les associations désintéressées et les fondations. — Les progrès de l'art industriel et l'accumulation des capitaux augmentent, pour tous les hommes, l'efficacité de l'effort individuel exercé en vue de pourvoir à leurs besoins. Mais il en est beaucoup à qui cet effort est interdit ou n'est permis que dans une mesure insuffisante, par leur âge ou leur état de santé ; ceux-là, à défaut de fortune acquise, ne peuvent subsister que grâce aux *dons* des autres.

La *faculté* de donner est une des conséquences naturelles de la propriété. Quant à la question de savoir dans quelle mesure l'*assistance* aux malheureux est une *obligation*, elle relève de la morale beaucoup plus que de l'Economie politique. Nous aurons cependant à l'examiner, aux Chapitres II et V ci-après, en discutant les doctrines diverses sur la question de savoir dans quelle mesure l'Etat peut et doit prélever par l'impôt, sur tous les citoyens, les ressources nécessaires pour subvenir aux besoins de ceux qui ne peuvent pas se suffire. Nous devrons étudier aussi, dans le Livre II, les conséquences économiques qu'engendre l'assistance, très diverses suivant les formes qu'elle revêt. Nous nous bornerons ici à faire remarquer que le mot d'assistance ne doit pas être appliqué seulement, comme on le fait souvent, aux dons portant sur ce qui est strictement nécessaire à la vie : la nourriture, le vêtement, le logement, les soins médicaux. Il

comprend tous les sacrifices destinés à procurer des conditions d'existence plus hygiéniques ou plus confortables, plus d'instruction, voire même plus de distractions à la partie de la population qui n'a pas les ressources nécessaires pour y pourvoir par elle-même.

En dehors de l'assistance ainsi largement entendue, beaucoup de personnes font de leurs biens un usage désintéressé en les affectant à favoriser le développement des sciences, des lettres, des arts, la propagation d'idées religieuses, patriotiques, etc., parfois même la pratique de certains sports. On groupe souvent ces divers usages sous une dénomination unique, en disant qu'ils ont un but de *culture*, c'est-à-dire qu'ils visent moins à satisfaire directement certains besoins qu'à développer les connaissances et les aptitudes grâce auxquelles les hommes améliorent leurs conditions d'existence matérielles et morales. A mesure que se multiplient les grandes fortunes, l'emploi volontaire de ressources considérables à des usages facilitant le progrès social (bien ou mal entendu), dans des voies très diverses, devient plus fréquent ; les pays comme l'Angleterre et surtout les Etats-Unis, où les fortunes considérables sont assez nombreuses, sont ceux où l'on en voit le plus d'exemples.

Qu'il s'agisse de secourir les malheureux ou de réaliser une amélioration d'ordre physique, intellectuel ou moral, les ressources d'un homme seul et la durée de sa vie limitent étroitement la portée de son action. La seule manière d'obtenir des résultats vraiment sérieux est de créer des *associations*, qui groupent les bonnes volontés et les dons, ou d'instituer des *fondations*, qui prolongent indéfiniment l'affectation de certains biens à l'usage voulu par leur propriétaire.

Pour faciliter la marche des associations et pour assurer la durée des fondations, on leur attribue la *personnalité civile*, c'est-à-dire qu'on les assimile à des personnes qui pourraient posséder des biens ou contracter et qui seraient représentées, dans les actes de la vie civile, par des gérants que désignent les statuts organiques. Nous avons dit qu'une fiction analogue s'applique aux *sociétés* instituées en vue des entreprises ayant un but de lucre, quand celles-ci dépassent les forces d'un seul homme. Mais la portée de cette conception est bien autrement considérable dans le cas que nous envisageons ici. Une personnalité distincte de celle de ses membres, attribuée à une société commerciale, a pour unique objet de rendre plus faciles les tran-

sactions conclues au nom de tous les associés ; mais, au point de vue économique et abstraction faite de toute théorie juridique, ce sont bien ceux-ci qui restent les vrais propriétaires de l'avoir commun et qui en disposent comme ils l'entendent, dans leur propre intérêt. Au contraire, les biens d'une association désintéressée n'appartiennent nullement aux personnes qui, à un moment donné, constituent cette association, — pas plus que ceux d'une fondation ne sont la propriété des gérants désignés conformément à la volonté des fondateurs. Ni les uns, ni les autres ne pourraient se partager l'actif de l'œuvre à laquelle ils participent, sans méconnaître la volonté des donateurs ; les donateurs eux-mêmes ne pourraient les reprendre, fussent-ils tous vivants et d'accord pour liquider l'association ou la fondation, après que la translation de propriété a été régulièrement accomplie. Les biens appartiennent désormais à la *destination* à laquelle ils ont été affectés en bonne et due forme ; la personne morale qui les détient représente un organe créé pour la gestion, non d'intérêts communs à certains individus, mais de biens consacrés d'une manière permanente à un usage déterminé, dans l'intérêt de tous les individus qui éprouveraient, à l'avenir, des besoins physiques, moraux ou intellectuels de telle ou telle nature.

Nous examinerons, dans le Livre III, sous quelles conditions une affectation de ce genre est justifiée, jusqu'à quel point elle peut être librement instituée et prendre un caractère de perpétuité. Pour le moment, nous voulons seulement indiquer comment elle permet d'organiser, sous une forme collective et durable, l'emploi des biens à des usages désintéressés, en étendant la notion de personnalité à des organisations destinées à répondre aux vœux et aux besoins futurs de certaines catégories d'hommes qui ne sont pas individuellement déterminés.

Entre les *entreprises* à but lucratif et les *œuvres* purement désintéressées, il existe des institutions à caractère mixte, comme les sociétés d'habitations à bon marché, qui ont pour objet d'améliorer le logement des classes ouvrières, mais qui attribuent une légère rémunération aux capitaux engagés. Du moment où ceux-ci restent la propriété des particuliers qui les fournissent, les sociétés formées par eux gardent nécessairement le caractère juridique et la forme de celles qui ont un but purement lucratif.

La création des personnes morales a une grande importance dans la vie économique. Elle ne fait que donner une *commodité* de plus à la gestion des intérêts privés, quand elle a pour objet l'orga-

nisation des entreprises ; mais elle est *indispensable* au développement des richesses consacrées à des emplois désintéressés. Peu d'hommes, en effet, affectent de leur vivant une part notable de leurs biens à ces emplois, et c'est surtout dans des testaments que des dotations importantes leur sont attribuées, notamment par des personnes sans enfants. Les institutions charitables, scientifiques ou autres exigeant des ressources considérables ne peuvent donc se développer qu'au moyen d'organismes propres à grouper les bonnes volontés, à recueillir les dons de celles qui n'ont que des effets posthumes et à perpétuer l'accomplissement de chacune d'elles. Seulement, ces organismes ne fonctionnent que par l'intermédiaire des individus chargés de les gérer, et il n'est pas facile de leur donner une constitution qui assure, à la fois, le respect des intentions des fondateurs, dans leurs traits essentiels, et l'adaptation des mesures prises pour leur accomplissement aux modifications incessantes des choses humaines.

L'accumulation progressive des biens soustraits ainsi à la propriété individuelle, par la volonté de ceux qui avaient le droit d'en disposer, pour servir à des usages présentant un intérêt plus ou moins général et permanent, peut apporter à la longue des modifications assez importantes dans la vie économique des peuples. A côté d'avantages considérables, elle n'est pas sans présenter quelques inconvénients. A certaines époques, l'essor de la prospérité publique a été entravé par le développement excessif et la mauvaise gestion des biens de *mainmorte*, dont le bon rendement n'intéresse pas personnellement ceux qui les administrent, — à moins qu'ils n'en détournent abusivement le revenu à leur profit. L'emploi même des ressources affectées à l'assistance peut engendrer plus de maux qu'il n'en soulage, s'il n'est pas organisé avec le souci constant de ne pas encourager la paresse et l'imprévoyance et de ne pas répandre l'idée que ceux qui s'y livrent ont de grandes chances de n'en point ressentir personnellement les fâcheux effets. Le développement des fondations désintéressées doit donc être soumis à quelques mesures de précaution, trop souvent oubliées, précisément parce qu'elles n'intéressent directement personne, et sur lesquelles nous reviendrons. Il n'en constitue pas moins un progrès considérable. Il est le complément nécessaire d'un mécanisme social mû principalement par l'effort de chaque homme en vue de pourvoir aux besoins de sa famille, avec une organisation basée sur la propriété individuelle et sur la libre concurrence. Seules, en effet, ces fondations rendent dura-

bles les manifestations de la charité, nécessaire pour secourir les malheureux qui ne peuvent se suffire par des raisons indépendantes de leur volonté, et celles du culte, de la science et de l'art, fins supérieures de l'humanité.

VIII. Le rôle de l'Etat. — A. — Définitions et caractères généraux. — Quelqu'extension que prennent les associations formées par l'accord volontaire de certains hommes, il y a des besoins auxquels elles ne sont pas plus capables de pourvoir que l'action isolée des individus, parce que ces besoins ne peuvent être satisfaits que par une action collective, exercée au nom de l'ensemble de la population d'une région, dans son intérêt commun. Les besoins qui présentent ce caractère rentrent tous dans deux grandes catégories.

En premier lieu, pour que la liberté du travail, la propriété et les contrats ne soient pas de vains mots, il faut que *la sécurité et l'ordre public* soient assurés. A cet effet, il est nécessaire qu'une force suffisante impose à chacun le respect des règles établies dans l'intérêt de tous, mette le travailleur à l'abri des violences, garantisse au propriétaire la paisible possession de ses biens, oblige celui qui a passé un contrat et en a recueilli les avantages à en exécuter les clauses onéreuses.

En second lieu, il y a certaines *entreprises*, fort utiles, que des particuliers sont impuissants à organiser et qui ne peuvent être menées à bien que par un service public, ayant qualité pour faire tomber les résistances ou même les refus de concours individuels, dans l'intérêt collectif. L'exemple le plus topique en est fourni par la construction des voies de communication, impossible à quiconque n'est pas armé des moyens de triompher des résistances opposées par les propriétaires à leur passage sur quelques points du parcours.

Le fonctionnement de ces entreprises, comme le maintien de l'ordre public, exige donc que tous les habitants d'une région disposent d'un organe commun, qui puisse *imposer* à chacun d'eux certaines obligations. Cette action coercitive aurait le caractère d'un simple acte de violence, dénué de tout fondement en droit, si elle était exercée, en leur propre nom, par certains individus agissant isolément ou associés. Pour être légitime, il faut qu'elle s'exerce au nom de tous et dans l'intérêt de tous. De sa nécessité absolue est sortie la notion de l'Etat, qu'on trouve sous une forme plus ou moins complexe, mais avec beaucoup de traits communs, dans toute société ayant un rudiment d'organisation.

L'Etat est une association composée des habitants d'un territoire déterminé, ayant pour objet de pourvoir à la satisfaction de leurs besoins dans les cas où une action collective, exercée au nom de tous, est nécessaire à cet effet.

Cette association diffère radicalement de celles que nous avons envisagées jusqu'ici par ce fait que la participation de la plupart des associés résulte, non de leur adhésion volontaire, ni même de celle de leurs parents, mais des circonstances dans lesquelles leur famille a vécu jusque là. Le caractère *obligatoire* qu'elle revêt ainsi découle de la nature des besoins en vue desquels elle fonctionne ; ces besoins sont, en effet, précisément ceux qui exigent une action commune, impliquant la subordination de la volonté de chacun à l'intérêt général. L'idée de rattacher la formation de l'Etat et même de la société tout entière à un *contrat* initial, comme le faisait Rousseau, n'a plus guère de défenseurs. On ne peut pas dire davantage, avec certains auteurs modernes, que l'adhésion de chaque citoyen, au moins implicite, est le fondement des obligations qui découlent pour lui de l'organisation de l'Etat. Ce n'est pas par un dessein volontairement arrêté, c'est par une nécessité de leur nature que, partout et toujours, les hommes vivent réunis en groupes plus ou moins considérables, ayant à gérer des intérêts communs. Nulle famille ne pouvant subsister en dehors de ces groupes, il faut bien que chacune subisse les charges comme elle profite des avantages dus à leur existence.

La notion d'Etat comporte deux éléments essentiels : une *nation*, composée des familles entre lesquelles l'association est formée, et un *territoire* occupé par elle. La qualité d'associé, ou la *nationalité*, découle de deux conditions qui généralement sont réunies, mais qui peuvent être séparées : la descendance de parents faisant partie de la nation *(jus sanguinis)* ; l'installation sur son territoire (*jus soli*). Nous n'avons pas à aborder ici les problèmes qui se posent, quand ces deux conditions sont séparées, à rechercher, par exemple, dans quels cas la nationalité d'origine se conserve malgré l'habitation à l'étranger et sous quelles conditions ceux qui se fixent dans un pays y acquièrent une nationalité nouvelle, — ni dans quelle mesure les étrangers participent aux avantages et aux charges résultant de l'organisation d'un Etat sur le territoire duquel ils vivent, sans être devenus membres de la nation. Nous n'avons pas davantage à rechercher quelles sont les causes qui déterminent les limites des Etats, jusqu'à quel point les liens traditionnels, la conformation du territoire, la race, la lan-

gue, les mœurs, la religion, etc., contribuent à former une nation. Enfin nous laisserons de côté les problèmes que soulève le choix à faire entre les nombreuses combinaisons essayées pour organiser la gestion des intérêts communs à tous les associés, soit en la confiant à une ou plusieurs familles, soit en y faisant participer une fraction plus ou moins étendue des intéressés, désignés par l'âge, le sexe, la résidence, la naissance, la fortune, la culture intellectuelle, etc. Il appartient à l'Histoire et au Droit constitutionnel de traiter ces questions. Nous nous bornerons à signaler ici deux caractères essentiels, qui exercent une grande influence sur le rôle de l'Etat dans la vie économique.

Le premier, qui lui est commun avec beaucoup d'autres associations et dont nous avons expliqué le sens et la portée au paragraphe précédent, est la *personnalité civile*.

Le second, qui est au contraire propre à l'Etat, est la *souveraineté*. Il importe de bien préciser la signification de ce mot.

Quelques théoriciens, notamment en Allemagne, l'entendent en ce sens, qu'il n'existe aucune limite à l'étendue des droits de l'Etat, ou plutôt que c'est lui qui *crée le Droit* et qu'il n'y est pas *soumis*. Par suite, tous les citoyens sont tenus d'obéir à ses décisions, quelles qu'elles soient, non pas seulement en vertu d'une *contrainte physique*, mais en vertu d'une *obligation morale*. Cette doctrine a été fortement soutenue en pratique, à beaucoup d'époques, par les courtisans de la monarchie absolue ou de la démocratie toute puissante. Elle convient tout particulièrement à ceux pour qui la force *prime* le droit ou *fait* le droit et qui voient dans les engagements signés par l'Etat de simples chiffons de papier. La moindre connaissance de l'histoire suffit pour la réfuter : il est trop évident que, bien souvent, l'autorité parlant au nom de l'Etat a édicté des prescriptions qui choquaient la morale et révoltaient la conscience publique, à ce point que l'obéissance, loin d'être un devoir, était une lâcheté.

En parlant de la souveraineté de l'Etat, nous n'entendons nullement nous rallier à l'idée qu'il n'y a pas de limite à ses droits ; nous voulons simplement constater deux faits :

1° que, la participation à cette association d'une nature particulière étant obligatoire, les *pouvoirs publics*, chargés de gérer les intérêts communs, ont une *action coercitive* vis-à-vis des particuliers récalcitrants ;

2° que, dans l'exercice de cette action, ils arrivent nécessairement à prendre certaines décisions contre lesquelles *aucun recours* ne peut être organisé.

Sans doute, les constitutions écrites ou traditionnelles, en vertu desquelles fonctionnent les diverses autorités, peuvent entourer de plus ou moins de précautions l'exercice de leurs attributions. Elles peuvent, par la *séparation des pouvoirs* ou plutôt des *fonctions*, rendre les abus plus rares ou plus difficiles. Elles peuvent subordonner la validité de certaines décisions à l'action d'organes plus ou moins nombreux, conférer à certains tribunaux un droit plus ou moins large d'apprécier cette validité, rendre très difficile la modification des garanties fondamentales ainsi instituées. Mais, quel que soit celui des corps constitués auquel elles donnent le dernier mot, elles ne peuvent pas éviter qu'il vienne un moment où, le recours suprême étant épuisé, le citoyen n'aura plus aucun moyen légal de résister à la décision finale, si inique qu'elle lui paraisse ou qu'elle soit en réalité. L'autorité à laquelle appartient cette dernière décision, en chaque matière, exerce la souveraineté de l'Etat. C'est ainsi que la Cour de cassation est appelée *Cour souveraine*, en ce sens, non qu'elle est libre de violer la loi, mais que l'interprétation définitive qu'elle lui a donnée dans un litige, bonne ou mauvaise, ne peut plus être contestée, à propos de la même affaire, par les parties entre lesquelles il a été statué après tous les renvois légaux. Une autorité d'un ordre bien moins élevé peut être investie du même pouvoir, dans certains cas : un juge de paix statue souverainement sur les questions de fait, jusqu'à concurrence d'une valeur de 300 francs, dans beaucoup de procès. Nulle affaire au monde ne se terminerait si, en toute matière législative, administrative ou judiciaire, une limite n'était pas ainsi fixée aux procédures permises.

Une fois cette limite atteinte, le seul recours restant aux particuliers qui se croiraient injustement opprimés est le refus d'obéissance ou l'*insurrection*. Quand une partie notable des membres de la société recourt à ce moyen suprême, on retombe dans la situation des peuples barbares, où c'est la force qui décide entre les citoyens, comme elle décide aujourd'hui entre les nations. Ce retour momentané à la barbarie est un mal singulièrement grave, qui est parfois le seul remède à des maux plus graves encore. Il est certes imprudent d'inscrire le droit d'insurrection sur la liste des *droits de l'homme*, comme faisait la Convention : on risque de faire oublier les maux et parfois les crimes qu'entraîne le recours à ce moyen suprême. Il est pourtant impossible de condamner, *a priori* et sans examen, tout refus d'obéissance aux lois, car la conscience humaine a souvent donné raison à ceux qui se sont

insurgés contre les organes légaux de l'Etat. Pour ne pas sortir des considérations relatives à notre sujet, nous devons reconnaître que, si la guerre civile apporte le trouble le plus grave dans toute la vie économique d'un peuple, elle peut être encore moins désastreuse que le maintien d'un état de tyrannie, de servitude et d'exactions fiscales qui entraverait tout développement de la production et des transactions. Tout ce que l'on peut dire, c'est que des circonstances d'une extrême gravité permettent seules, et après épuisement de tous les moyens légaux, de faire appel à la violence et à la révolte dans un but de salut public.

Mais, lors même que les abus des autorités constituées amènent ainsi les particuliers à s'insurger contre elles, l'effet final de l'insurrection n'est pas de substituer l'action individuelle à l'action des pouvoirs publics, pour les fonctions que ces derniers seuls peuvent remplir, ni de les dépouiller de la souveraineté, qui est leur attribut essentiel. Le but poursuivi est de corriger les abus que les factions soulevées considèrent comme intolérables. Lorsqu'un des partis en lutte a triomphé, l'Etat reprend son fonctionnement régulier, soit dans les conditions anciennes, soit dans des conditions nouvelles. Le pays peut être morcelé; l'exercice du pouvoir peut être déplacé; il n'en faut pas moins que, dans chaque groupe social constituant une nation, il subsiste un organe commun, armé de l'autorité nécessaire pour obliger chaque habitant à supporter les conséquences des mesures prises dans l'intérêt de tous et même à concourir à leur exécution, — c'est-à-dire un *Gouvernement*, investi de la souveraineté qui appartient à l'Etat.

La souveraineté est donc une condition nécessaire à l'exercice des fonctions de l'Etat, facile à justifier sans invoquer pour celui-ci une sorte d'investiture mystique. L'Etat lui-même est, comme nous l'avons vu, un organisme nécessaire, et non une création arbitraire, parce qu'il répond à une *solidarité* imposée par la nature. Nous ne prétendons pas invoquer ici cette solidarité vague, fondée sur une prétendue dette originelle de chaque homme envers tous les autres, que nous discuterons plus loin et qui justifierait également toutes les atteintes à la liberté individuelle et à la propriété. Nous constatons seulement l'existence d'une solidarité précise et limitée, résultant de l'impossibilité de donner satisfaction à certains besoins autrement que par une action collective, exercée au nom de tous et profitant à tous. La détermination des cas dans lesquels cette solidarité de fait découle de la

nature des choses donne lieu, sans doute, à certaines controverses; comme en toutes matières, la loi de continuité rend très difficile de tracer une limite indiscutable. Nous examinerons ultérieurement les diverses doctrines qui ont été soutenues, au sujet de l'étendue des attributions de l'Etat. Pour le moment, nous nous bornerons à constater que certaines fonctions lui ont été attribuées dans toutes les sociétés organisées, que certaines autres sont restées presqu'invariablement dans le domaine de l'initiative privée, qu'enfin il existe une zone intermédiaire, dans laquelle la frontière peut être rapprochée ou reculée suivant les cas.

C'est dans cet ordre d'idées que nous allons passer en revue les services qu'il appartient à l'Etat d'organiser. Nous les diviserons en deux grandes catégories comprenant, la première, ceux qui ont pour objet le maintien de l'ordre et de la sécurité publique, la seconde, ceux qui constituent des sortes d'entreprises ou d'œuvres gérées par les représentants de la collectivité, pour rendre certains services au public.

En adoptant cette division, nous n'entendons nullement nous rallier aux idées de quelques auteurs, qui ont voulu établir une sorte de dualité dans l'Etat et séparer absolument, d'une part, les actes de *gestion*, dans lesquels il fonctionne comme personne civile et, d'autre part, les actes d'*autorité*, où c'est sa souveraineté qui entre en jeu. Il peut être commode, en pratique, de s'appuyer sur le caractère plus ou moins prépondérant de l'un ou l'autre de ces aspects, dans telle ou telle opération, pour établir une classification des attributions de l'Etat, du genre de celle que nous adoptons. Mais ce serait une grave erreur d'y voir deux compartiments étanches et de croire que l'Etat agit tantôt dans une qualité, tantôt dans l'autre, quand en réalité les deux sont inséparables : d'un côté, pour exercer utilement son autorité, l'Etat doit posséder certains biens et contracter avec certains individus, en agissant à titre de personne civile; de l'autre, les services qu'il gère à titre de personne civile sont justement ceux dont la gestion suppose une certaine part d'autorité, parce qu'il faut faire tomber certaines résistances ou forcer certains concours. Personne civile et souverain à la fois, l'Etat garde son unité. On ne saurait d'ailleurs voir aucune contradiction dans l'idée que, pour une même affaire et vis-à-vis d'une même personne, il s'oblige par contrat, d'un côté, et il commande, de l'autre, du moment où l'on admet que, même quand il commande, il doit respecter la justice et les formes légales, ou autrement dit, il reste soumis au Droit.

veritas BIBLIOTHECA travensis

B. — L'ÉTAT GARDIEN DE LA SÉCURITÉ PUBLIQUE ; LA LÉGISLATION CIVILE ET CRIMINELLE ; L'IMPÔT. — Le rôle essentiel de l'Etat, celui dans lequel il ne peut jamais être suppléé efficacement par l'action individuelle, c'est d'assurer la *sécurité publique*, tant vis-à-vis des attaques venant de l'extérieur que vis-à-vis des causes de désordre qui peuvent naître à l'intérieur de ses frontières.

Pour assurer la sécurité *extérieure* de la nation, l'Etat doit constituer les forces nécessaires à la défense commune contre les agressions des autres peuples, ainsi qu'à la protection des intérêts que les citoyens peuvent avoir à l'étranger ; c'est à ce but que répond l'organisation des *armées de terre et de mer*. Mais, avant de recourir à la force, il convient de chercher à régler pacifiquement, avec les gouvernements étrangers, les nombreuses questions que soulèvent les rapports entre peuples indépendants ; l'Etat doit donc organiser également un service permanent, chargé d'entretenir les *relations extérieures*.

A l'intérieur, l'Etat assure la sécurité publique, en créant des organes chargés de trancher les litiges entre les citoyens, au lieu de leur laisser la force comme unique recours, en prescrivant les mesures nécessaires pour maintenir l'ordre et la salubrité, en réprimant les violences et en châtiant leurs auteurs. Dans ce but il institue les *tribunaux*, la *police* et le régime pénitentiaire applicable aux criminels.

Toute cette organisation est nécessairement soumise à des règles assez complexes. Dans les lois et règlements relatifs à l'*administration* et à la *procédure*, l'Etat détermine les attributions des divers agents qu'il emploie et les formes à suivre dans l'exercice de ces attributions.

Il n'est pas possible de laisser aux juges délégués par la puissance publique le soin de déterminer, d'après leur opinion personnelle, la limite entre les actions permises et les actions défendues, l'importance des pénalités en cas d'infraction, les règles d'après lesquelles doivent être tranchés les débats privés. Les divergences inévitables de leurs appréciations individuelles laisseraient planer une incertitude intolérable sur les droits de chaque citoyen. L'Etat doit donc tracer des règles, qui guideront les tribunaux dans leurs décisions ; à cet effet, il a la mission de *définir le droit*. Dans la législation *civile et commerciale*, il formule les principes d'après lesquels devront être tranchés les litiges concernant les rapports entre les membres d'une même famille, l'étendue des droits des propriétaires, l'interprétation des contrats et les moyens de suppléer à leurs lacunes, toujours nom-

breuses. Dans la législation *pénale*, il détermine les actions qui entraîneront l'application de certains châtiments.

Nous disons que l'Etat est chargé de définir le droit, pour bien marquer que sa mission n'est pas de le *créer* ou de l'*inventer*. Sans doute, le législateur décide souverainement sur chaque matière, dans les limites tracées par la Constitution du pays, et le pouvoir constituant peut modifier ces limites comme il l'entend. Mais, à défaut de bornes légales, la souveraineté de fait qui appartient ainsi à un roi, à la majorité d'une ou de plusieurs assemblées, à celle d'un corps électoral plus ou moins étendu, trouve des bornes naturelles dans la morale, les usages et l'intérêt public. Ce n'est point arbitrairement que le législateur peut fixer les règles suivant lesquelles les juges statueront sur les rapports entre les citoyens et prononceront des pénalités, pour empêcher le retour de certains actes ; son devoir est de s'inspirer des mœurs et des habitudes de la nation, des idées dominantes parmi les hommes cultivés. En particulier, au point de vue économique, il doit respecter l'organisation générale de la propriété, du travail et des transactions qui découle, à chaque époque, de la situation générale de la civilisation et des arts industriels.

C'est là un point sur lequel il faut insister. Les mœurs régnantes, dans un pays, répondent aux conceptions générales des habitants sur le bien matériel et moral, sur le bonheur et sur le devoir. Sans doute, le législateur désire toujours faire prévaloir, parmi les tendances qu'elles révèlent, celles qui lui paraissent les meilleures. Mais il n'a pas mission de modeler les citoyens suivant ses conceptions théoriques, c'est-à-dire, en réalité, suivant les conceptions personnelles des hommes qui détiennent le pouvoir, trop souvent influencées par leurs intérêts. Il n'a pas le droit d'imposer aux autres hommes des lois en contradiction avec leurs idées, leurs goûts et leur conscience. Quelques doctrinaires prétendent, il est vrai, qu'il appartient à l'Etat de former la conscience des citoyens, parce qu'il est « la réalité de l'idée morale » suivant l'expression de Hegel. Il est difficile de se rallier à un système basé sur une si intrépide méconnaissance des faits.

Du moment où l'on ne s'y rallie pas, on doit reconnaître que l'Etat n'a aucune qualité particulière pour s'ériger en guide de la nation, au point de vue moral ou au point de vue économique. Cela ne l'empêche pas d'avoir qualité pour édicter les lois conformément auxquelles les juges statueront, puisque lui seul peut organiser le service de la justice. Il est évident que, par la

manière dont il s'acquittera de cette tâche, il exercera une grande influence sur l'état moral de la nation, comme sur son état économique. Si, en effet, les lois ne sont nullement le critérium de la moralité ou de l'utilité des actes des citoyens, il n'est pas douteux qu'elles influent sur l'appréciation qui en est faite : l'application ou le refus des sanctions légales renforce ou affaiblit singulièrement la réprobation ou l'approbation morale attachée à tel ou tel acte par l'opinion du public peu éclairé ; elle modifie même souvent ses idées, au point de vue de l'utilité générale de telle ou telle ligne de conduite.

Mais l'Etat n'est en droit d'exercer cette influence inévitable que dans la mesure où sa mission de gardien de la sécurité publique l'y conduit. C'est pourquoi les châtiments attachés à certains actes par la loi pénale doivent avoir leur fondement dans l'atteinte qu'ils portent à l'ordre public et ne sauraient, sans mettre en péril la liberté des consciences, s'étendre aux actes que le législateur jugerait contraires à la morale, s'ils ne nuisent à personne.

En matière civile, le pouvoir coërcitif de l'Etat doit intervenir au profit d'un particulier, sur le recours de celui-ci, toutes les fois que les droits à lui reconnus par les lois sont violés. Après avoir fait *juger* par les tribunaux compétents que ses prétentions sont bien fondées, ce particulier a la faculté de *requérir la force publique* pour faire exécuter l'arrêt rendu en sa faveur. Mais, pour qu'une *sanction légale* soit ainsi donnée à un droit, il est essentiel : 1° que ce droit soit susceptible d'être défini par la loi, avec une certaine précision, 2° que les personnes vis-à-vis de qui il peut être exercé soient déterminées. Parfois, bien que ces conditions soient remplies, la loi ne protège pas certains droits ; alors la législation est imparfaite et doit être modifiée. Mais, souvent, le défaut de sanction légale s'explique par l'impossibilité de faire fixer par des juges l'étendue et la portée du droit en question, et surtout de déterminer une personne qui puisse être astreinte à en faire jouir celui qui se prétend lésé.

Il ne suffit pas, en effet, que le législateur reconnaisse qu'il serait équitable et désirable de donner satisfaction à certaines réclamations, pour qu'il puisse le faire. Il serait équitable, par exemple, que toutes les personnes qui participent à des transactions quelconques fussent toujours également éclairées sur la situation présente et future du marché, ou qu'un même travail reçût toujours la même rémunération. Cependant, ces conditions sont loin d'être constamment remplies et, dans la plupart des cas où elles ne le sont pas, l'intervention des pouvoirs publics est

impuissante à y remédier, parce qu'elle n'est pratiquement applicable que pour réprimer les abus nettement définis et imputables à une ou plusieurs personnes en particulier. C'est là un point sur lequel nous aurons constamment à revenir, dans l'étude spéciale que nous ferons des divers phénomènes économiques. Mais nous ne saurions trop insister, dès à présent, sur la distinction entre les droits qui sont susceptibles de recevoir une sanction légale et ceux qui, par leur nature, n'en sont pas susceptibles, car c'est l'oubli de cette distinction fondamentale qui porte beaucoup de bons esprits à réclamer constamment l'intervention du législateur, dans des matières où il lui est impossible de s'exercer efficacement.

Pour constituer l'armée, la police et les tribunaux, l'Etat doit employer des hommes et des produits et prélever, à cet effet, une part du travail et des ressources des citoyens.

Il a deux moyens de faire accomplir par les individus le travail nécessaire à la marche des services publics. Quand il s'agit d'une œuvre à laquelle le concours d'une grande partie des citoyens est nécessaire, l'Etat astreint chacun à y collaborer dans des conditions définies : c'est l'objet des lois sur le *service militaire*. Certaines fonctions civiques, comme celles de *juré*, qui sont censées ne pas exiger une préparation spéciale, sont de même imposées aux particuliers. Les cas analogues sont très nombreux dans les sociétés primitives. Mais, pour toutes les fonctions publiques un peu délicates, dont nul ne peut s'acquitter sans une certaine étude, la *spécialisation* offre les mêmes avantages que dans la production industrielle. On finit donc par reconnaître qu'il est avantageux de déterminer certains individus à y consacrer volontairement leur existence, en leur allouant une rémunération suffisante. Les fonctionnaires, les juges, les officiers consacrent alors leur travail à l'Etat, moyennant un *salaire* dont le montant se règle, exactement comme la rémunération des services rendus à des particuliers, au taux nécessaire pour attirer des offres de service répondant, par leur quantité et leur qualité, à la demande résultant des besoins de chaque service public.

Pour payer ces salaires, pour entretenir les hommes employés au service militaire, pour acheter les objets nécessaires à la marche de toutes les administrations, l'Etat a besoin de ressources, qu'il prélève sur les citoyens au moyen de l'*impôt*. Tous doivent contribuer aux dépenses publiques, parce qu'elles sont faites dans l'intérêt de tous, sans qu'il soit possible de déterminer dans quelle

mesure chacun en bénéficie, pour lui faire payer un prix calculé en conséquence. Comme on l'a dit parfois, ceux qui profitent le plus de l'organisation judiciaire, ce ne sont pas les citoyens qui ont des procès et qui en supportent les ennuis et les frais ; ce sont ceux, beaucoup plus nombreux, qui n'ont pas de procès, parce que la crainte salutaire de la justice empêche que l'on conteste leurs droits et que l'on attente à leurs propriétés. Il est donc juste que chacun supporte une part des frais d'entretien des tribunaux et cette part ne peut pas être calculée en raison de l'usage qu'il en fait. Les dépenses des services publics incombent à tous les citoyens *solidairement* ; le mot de solidarité, dont on abuse tant de nos jours, répond ici, comme nous l'avons déjà indiqué, à une idée parfaitement précise, parce qu'il s'agit d'une obligation commune à tous, dans laquelle il est absolument impossible de délimiter la part incombant à chacun.

Il faut donc que l'Etat *répartisse* la charge totale entre tous, par un acte d'autorité. Dans cette répartition encore, il agit avec un pouvoir souverain. Il doit en user avec *équité*, en tenant compte, d'abord, des ressources de chaque contribuable et aussi, dans la mesure où cela est réalisable, des dépenses spécialement faites dans son intérêt, du profit qu'il en retire, etc. Mais il est impossible de formuler des principes précis, dont l'application constituerait la *justice* absolue en cette matière, parce que l'enchevêtrement des intérêts de tous les citoyens ne permet pas de déterminer exactement l'importance relative de ceux de chacun d'eux ; on ne peut pas appliquer le principe du *suum cuique*, qui est le fondement de toute justice. Nous étudierons, dans le Livre V de ce Cours, les questions nombreuses et délicates que soulève la répartition des charges publiques.

Il arrive parfois, en cas de guerre, par exemple, que l'Etat ait à supporter momentanément des dépenses dépassant le prélèvement qui peut être opéré sans inconvénients sur les ressources courantes des citoyens. Il fait alors appel au concours volontaire de ceux qui ont des capitaux disponibles et contracte un *emprunt*. Les intérêts de la dette ainsi contractée et son amortissement progressif figurent ensuite dans les dépenses annuelles, qui doivent être couvertes par l'impôt.

On voit quel mélange constant d'actes contractuels et d'actes d'autorité comportent les services même où le caractère de souveraineté de l'Etat apparaît avec le plus d'évidence.

Dans la mesure où l'Etat fait acte d'autorité, ses décisions s'im-

posent aux citoyens par la contrainte matérielle. Elles entraînent aussi pour eux des obligations morales, en ce sens que chacun est tenu de supporter sa part des charges publiques, même s'il pourrait y échapper, que les mensonges et les fraudes ayant pour objet de se soustraire à l'application des lois pénales, fiscales, ou militaires, même injustes, ou d'échapper aux règles du droit civil et commercial dans l'exécution des contrats, même si ces règles sont abusives, constituent des actes coupables, parce qu'ils sont mensongers et frauduleux. Mais les règles tracées par la loi ne revêtent pas, pour cela, le caractère de *principes moraux ou économiques*. En déclarant nuls certains engagements, en attachant ou non des pénalités civiles ou correctionnelles à certains actes, l'Etat ne fait que *tracer une ligne de conduite à ses tribunaux et à ses agents* et accorder ou refuser, dans certains cas, la sanction résultant de leur intervention. Il n'a aucune qualité pour dispenser les citoyens d'accomplir leur devoir, en se conformant à leurs engagements ou en réparant les conséquences dommageables de leurs actes, ni, à plus forte raison, pour transformer en faute l'accomplissement de ces obligations morales.

C. — L'Etat entrepreneur des services publics et gérant des œuvres collectives. — Indépendamment des services nécessaires pour maintenir l'ordre et pour substituer l'application des lois à la violence, comme moyen de résoudre les litiges, l'Etat en organise d'autres, qui ont pour objet de pourvoir à certains besoins d'ordre matériel ou moral. Les besoins dont il se charge ainsi d'assurer la satisfaction présentent habituellement ce double caractère d'être *généraux* et *permanents* ; toutefois, ce n'est pas là ce qui les distingue de beaucoup d'autres, auxquels les entreprises privées répondent parfaitement. Le véritable caractère propre des *entreprises* ou des *œuvres* qui revêtent à bon droit la forme de *services publics*, c'est de ne pas pouvoir être organisés sans qu'il soit fait usage du *pouvoir coercitif*. Quelques-uns sont de nature à faire l'objet d'*entreprises* lucratives ; mais ces entreprises ne peuvent pas être créées par des particuliers, partout où elles sont utiles, parce que ceux-ci manquent de certains moyens d'action indispensables. Les autres ne sont pas susceptibles de fournir des recettes qui couvrent les frais, ou même ne comportent pas de recettes, et ne peuvent, dès lors, être assurés que si ces frais sont couverts par l'*impôt*, en totalité ou en partie. Nous allons passer rapidement en revue les principaux services dans lesquels l'une ou l'autre de ces conditions se rencontre.

Les premières et les plus essentielles, parmi les entreprises que l'Etat est amené à organiser, sont les *travaux publics*. Cette dénomination s'applique à l'exécution de deux catégories d'ouvrages. La première comprend ceux qui ne constituent que des moyens, pour l'Etat, d'accomplir sa mission essentielle de gardien de la sécurité publique, tels que les fortifications, les ouvrages intéressant la salubrité et l'hygiène, les bâtiments destinés à l'installation des services publics : ministères, tribunaux, casernes, prisons, etc. La seconde catégorie, la plus importante de beaucoup, se compose des travaux publics exécutés en vue de rendre à des particuliers certains services qui présentent, pour chacun d'eux, un intérêt personnel susceptible d'être évalué et payé en argent, mais qui ne peuvent être obtenus qu'au moyen d'une organisation commune à toute une contrée ; ce sont :

1° Les *voies de communication* par terre, par eau, par rails ou par fils télégraphiques ;

2° Les *distributions* de lumière, d'énergie, d'eau pour l'alimentation domestique ou pour l'irrigation, etc.;

3° Les *ouvrages hydrauliques assainissant ou protégeant les immeubles d'une région*, tels que canaux de dessèchement, égoûts, défenses contre les inondations.

Ces divers travaux paraissent, à première vue, pouvoir faire l'objet d'entreprises privées rémunératrices. Mais, dans un pays où tout le sol est approprié, la résistance ou les exigences excessives de quelques propriétaires suffiraient à rendre inexécutable un travail de l'utilité la plus évidente, si celui qui doit l'exécuter n'était pas armé, par la puissance publique, de la faculté d'*expropriation*. L'Etat ne peut d'ailleurs pas se borner à investir de cette faculté les particuliers qui voudraient exécuter ces travaux, parce que, dans ce genre d'entreprises, on ne saurait compter sur le jeu régulier de la concurrence pour maintenir les prix payés par la clientèle à un niveau en rapport avec les charges ; nous verrons, en étudiant la théorie des prix dans le Chapitre III ci-après, pourquoi l'*exploitation* de ces ouvrages prend toujours le caractère d'un véritable *monopole*, tantôt institué volontairement, tantôt résultant d'une entente inévitable entre les entreprises qui pourraient desservir les mêmes besoins.

La puissance publique, appelée à mettre en mouvement le droit d'exproprier chaque fois qu'un travail de cet ordre doit être exécuté, ne peut se dispenser d'abord d'apprécier les services qu'il est susceptible de rendre. Elle doit aussi se faire juge des conditions à imposer, afin que le monopole ou la coalition n'empêche

pas le public de tirer de l'entreprise des avantages suffisants pour justifier la déclaration d'utilité publique, qui autorisera l'expropriation. Elle doit veiller à ce que l'excédent des recettes sur les charges, s'il s'en produit, ne profite pas exclusivement à quelques particuliers, qui ont obtenu le privilège de cette déclaration, mais reçoive une affectation présentant un intérêt général. Par contre, elle peut être amenée à faire concourir les ressources de l'impôt à quelques-uns de ces travaux, qui ne sont pas de nature à rendre aux particuliers assez de services pour constituer des entreprises lucratives, mais qui offrent un intérêt militaire ou dont l'exécution est nécessaire pour assurer les relations faciles sans lesquelles la solidarité nationale ne saurait subsister.

Ainsi, les travaux publics exigent, presque toujours, une intervention spéciale du pouvoir coercitif de l'Etat et, parfois, le concours des ressources tirées de l'impôt. Les conditions de leur exécution et de leur exploitation doivent donc être réglées par la puissance publique. Ils constituent des entreprises qui ne peuvent être organisées qu'en vertu d'une délégation conférée par celle-ci, quand elle ne les organise pas elle-même.

L'exploitation des voies de communication, naturellement réglée par l'autorité qui en décide la construction, ne comprend généralement que les mesures d'entretien et de police propres à y assurer la circulation facile des véhicules privés ; la rémunération du service rendu, en les construisant et en les entretenant, est obtenue par la perception d'un *péage*, dû par quiconque les utilise. Sur les *Chemins de fer*, l'exploitation englobe, en outre, l'exécution des *transports* : la mise en marche des trains est, en effet, nécessairement monopolisée par le détenteur de la voie, dans l'intérêt de la sécurité de la circulation. Ainsi, le service du transport revêt, lui aussi, le caractère de service public. Il en est de même de l'échange des correspondances par le *télégraphe* et de l'exploitation des *téléphones*.

Sur les voies de toute nature, le transport des correspondances, ou *la Poste*, est constitué en service public, dans tous les pays. Cette organisation s'explique historiquement par ce fait, que le service postal a été créé pour les besoins de l'Administration, à une époque où les communications étaient trop difficiles et trop peu sûres pour être régulièrement assurées par des particuliers. Elle se justifie encore, aujourd'hui, par la nécessité de donner à ce service une organisation d'ensemble, embrassant tout le territoire ; il faut, en effet, que la Poste desserve régulièrement même les localités où elle ne peut trouver une clientèle suffisante pour cou-

vrir ses frais, afin d'établir, entre toutes les parties de la nation, les relations indispensables au maintien de son unité.

La seconde catégorie de services à l'organisation et à la gestion desquels l'Etat ne peut rester étranger comprend ceux qui, bien qu'offrant une utilité réelle, ne sont pas toujours ou même ne sont jamais susceptibles de faire l'objet d'entreprises rémunératrices. Il peut y être pourvu, comme nous l'avons dit au paragraphe VII ci-dessus, par la générosité des particuliers; mais, à défaut d'une extension suffisante des dons, des fondations ou des associations désintéressées, les ressources de l'impôt, dont l'Etat seul dispose, doivent y suppléer. Ces services se groupent en deux grandes subdivisions.

Les uns ont un but de *culture générale*, c'est-à-dire ont pour objet de contribuer au progrès matériel et moral de la nation, sans procurer à un nombre suffisant d'individus des avantages personnels assez marqués pour qu'ils les payent à un prix rémunérateur. Cette situation justifie la création ou l'entretien, par l'Etat, d'institutions où se poursuivent les recherches scientifiques et où se donne un Enseignement supérieur sans utilité pratique immédiate, de Musées, d'Expositions, d'établissements destinés à l'essai de nouvelles méthodes industrielles ou agricoles ou à la propagation de l'Enseignement technique, de centres de réunions facilitant la marche des affaires, tels que les Bourses, Halles et Marchés, parfois aussi, à certaines époques, de lieux de Culte, de Théâtres, etc. Beaucoup de ces services pourraient être constitués en entreprises généralement rémunératrices : tel est le cas de l'Enseignement secondaire, donné aux enfants de familles aisées, ou de l'Enseignement professionnel, conduisant à des carrières lucratives ; mais leur utilité ne se mesure pas entièrement par le prix que peut payer chacun de ceux qui en profitent directement. C'est pourquoi l'Etat organise les uns sous la forme d'entreprises qui se soldent délibérément en pertes, les autres sous la forme d'œuvres mises gratuitement à la disposition des intéressés.

Cette dernière forme est la seule possible pour les services publics qui ont un but d'*assistance*. Les œuvres ayant pour objet principal de pourvoir aux besoins des malheureux dénués de ressources, en procurant aux malades, aux vieillards, aux enfants abandonnés la nourriture, l'abri et les soins nécessaires, ne peuvent être alimentées que par l'impôt, si la charité privée n'y pourvoit pas; or, cette charité, surabondante sur certains points, est insuffisante sur beaucoup d'autres, et l'on ne peut compter

qu'elle se trouvera toujours prête à pourvoir à tous les besoins. Dans les services de cette catégorie rentrent ceux qui sont destinés à donner le minimum d'instruction indispensable aux enfants dont les parents ne pourraient pas faire la dépense nécessaire. En dehors des considérations d'humanité, qui ne permettent pas de laisser mourir de faim ou souffrir d'une misère excessive les malheureux non secourus, l'intervention de l'Etat est justifiée, dans tous les cas énumérés ci-dessus, par la nécessité de protéger la société contre le développement des épidémies et des crimes qu'engendrent la misère et l'ignorance.

Les divisions et subdivisions que nous venons d'établir, en groupant les services publics d'après leur but, ne présentent d'ailleurs nullement un caractère absolu. Par exemple, l'enseignement primaire ou technique, donné gratuitement aux indigents, a un but de culture autant que d'assistance.

D'un autre côté, quand l'Etat est amené à jouer le rôle d'entrepreneur d'un service susceptible d'être rendu lucratif, les considérations d'intérêt général se mêlent légitimement, pour lui, à la préoccupation du résultat financier. Sans doute, lorsqu'il rend à des particuliers des services que ceux-ci peuvent payer, il doit, autant que possible, en faire supporter les charges par ceux qui en tirent profit, avant de faire retomber ces charges sur les contribuables ; il est même désirable qu'il y trouve, s'il le peut, une source de bénéfices permettant d'alléger le poids des impôts. Cependant, on ne peut lui contester le droit de diriger les entreprises dont il se charge dans un esprit autre que celui qu'y apporterait un particulier, puisque son intervention est souvent motivée précisément par le fait que les motifs qui inspirent la conduite des particuliers ne suffiraient pas pour assurer la satisfaction des besoins auxquels répondent les entreprises et les œuvres érigées en services publics.

Les services de l'Etat ont donc fréquemment un caractère mixte, d'entreprises à but lucratif, d'œuvres charitables, de mesures d'intérêt général et même d'auxiliaires de la police. Il ouvre ses établissements gratuitement, ou moyennant des prix très réduits, à des citoyens incapables de payer les prix qu'une exploitation purement commerciale fixerait pour le service rendu ; c'est ainsi qu'il met en valeur, par une instruction étendue donnée aux frais des contribuables, la richesse naturelle constituée par les qualités intellectuelles de certains enfants, particulièrement bien doués, lorsque leurs parents n'auraient pas les moyens d'épargner l'es-

pèce de capital que représente l'acquisition de connaissances un peu développées. Parfois, il surtaxe les clients qui peuvent payer, pour compenser les charges assumées dans l'intérêt de ceux qui ne peuvent pas payer, mêlant ainsi l'impôt à l'exploitation commerciale. D'autres fois, il supprime cette dernière et dispense de payer ceux même qui en auraient les moyens, estimant, tantôt à tort et tantôt à raison, qu'il est conforme à l'intérêt public d'établir la gratuité générale de certains services et d'en couvrir toutes les charges par l'impôt. L'intérêt de la police de la circulation et des lieux de réunion n'est pas étranger à sa participation dans l'exploitation des voies de transport, dans l'organisation des bourses et marchés. Une assistance publique bien organisée est même la condition indispensable de la répression du vagabondage, véritable école du crime, et de la suppression des logements insalubres, si nuisibles à l'hygiène générale.

On voit combien sont multiples les aspects des services organisés par l'Etat. A travers leur diversité, on retrouve, dans tous ceux que les nations policées classent, en général, plus ou moins complètement parmi ses attributions, l'un au moins de ces caractères essentiels : nécessité de l'emploi de la contrainte ou existence d'une solidarité de fait qui ne permet pas aux particuliers de pourvoir à la satisfaction de certains besoins, par leurs propres moyens ou par voie d'échange. Nous signalerons plus loin, en donnant un aperçu des diverses doctrines économiques, les conceptions qui tendent à restreindre beaucoup ou même à supprimer l'action de l'Etat et celles, bien plus répandues, dont l'objectif est de l'élargir notablement, parfois même au point d'y comprendre toute la vie sociale.

D. — Les subdivisions et les auxiliaires de l'état. — Nous avons envisagé jusqu'ici l'Etat comme un organe unique, destiné à desservir les besoins collectifs d'une nation. Or, s'il s'agit d'une nation occupant un territoire étendu, à côté des besoins *généraux* apparaissent des besoins de même nature, ayant un caractère purement *local* : indépendamment des mesures générales prises pour maintenir l'ordre public, des mesures de police urbaine sont nécessaires pour assurer la facilité de la circulation dans les rues ou l'écoulement des eaux ménagères ; en dehors des grandes voies publiques établissant des relations entre toutes les parties du territoire, des rues bien entretenues et des chemins secondaires sont indispensables pour desservir toutes les parties des villes et des moindres localités, etc. Des autorités particu-

lières doivent être instituées pour faire face à ces besoins spéciaux, et des ressources financières doivent être mises à leur disposition.

L'Etat comporte donc des subdivisions, dans chacune desquelles des besoins analogues engendrent des services de même nature que les services nationaux. L'une de ces subdivisions répond au groupement naturel constitué par l'agglomération des habitations sur certains points et se retrouve dans tous les pays : c'est la *commune*. D'autres circonscriptions, plus étendues, répondant aux diverses subdivisions des services publics, s'échelonnent entre l'Etat et la commune : tels sont le canton, l'arrondissement, le département, la province, etc. Une seule de ces circonscriptions intermédiaires, en France, présente réellement les éléments d'une vie propre, avec une personnalité civile et des pouvoirs ayant un caractère réellement local : c'est le *département*. Les autres ne constituent que des divisions géographiques, établies en vue de la répartition des attributions administratives ou judiciaires entre les représentants du pouvoir central.

Ce qui caractérise l'*unité nationale*, c'est que, derrière les divers pouvoirs locaux, aussi bien pour la défense vis-à-vis de l'extérieur que pour le maintien de l'ordre intérieur, se trouve la puissance de la nation tout entière, prête à intervenir en cas de besoin. Mais le lien qui établit cette unité peut être constitué de diverses façons. Dans notre système *unitaire*, c'est l'autorité centrale seule qui est investie de la *souveraineté* et qui détermine sa propre compétence, par des décisions sans appel ; les autorités locales n'exercent que les attributions qui leur sont conférées par la loi. Au contraire, dans le système *fédératif* des Etats-Unis ou de la Suisse, la plénitude du pouvoir réside dans les Etats ou les Cantons ; l'autorité centrale n'exerce que les attributions qui lui sont déléguées par le pacte fédéral. On peut imaginer toutes sortes de combinaisons intermédiaires entre ces deux systèmes. On peut aussi rêver, pour l'avenir, la constitution d'une sorte de fédération de tous les Etats, dans laquelle les litiges entre eux seraient tranchés par des juges dont les décisions seraient appuyées par une force publique commune, à peu près comme les litiges entre particuliers le sont aujourd'hui dans chaque Etat.

Les *colonies* constituent des subdivisions qui, par leur nature même, doivent être soumises à un régime différent de celui qui est appliqué aux parties métropolitaines du territoire de la nation

dont elles dépendent. Bien que la mise en valeur des pays neufs soit essentiellement l'œuvre d'entreprises privées, elle ne peut prendre quelque développement qu'avec le concours d'un Etat policé, qui assure la sécurité des colons en étendant son autorité sur les régions sauvages. La colonisation ne peut même généralement prendre un essor rapide, dès le début, que si l'Etat, par une intervention énergique, dote la colonie des services publics essentiels, sans lesquels les conditions d'existence offertes aux colons européens s'écarteraient par trop de celles auxquelles ils sont habitués. En particulier, les voies de communication, indispensables pour qu'ils puissent échanger les produits recueillis par eux contre ceux qui sont nécessaires à l'homme civilisé, exigent une avance de fonds considérable, dont la métropole doit faire les frais dans les premiers temps.

A mesure que les colonies se développent, qu'elles sont en situation de doter une partie de plus en plus grande de leurs services publics avec les ressources locales, elles peuvent recevoir une autonomie de plus en plus grande. Quand elles se suffisent à elles-mêmes et peuvent vivre d'une vie propre, elles arrivent à ne plus avoir, avec la mère-patrie, qu'un lien purement politique, subsistant principalement en vue des relations extérieures ; si l'indépendance à laquelle elles peuvent dès lors prétendre leur est refusée, elles se constituent souvent en Etats indépendants, comme ont fait les républiques américaines.

Pour prétendre légitimement à l'indépendance très large dont jouissent, par exemple, le Canada et l'Australie sous le sceptre de l'Angleterre, il faut qu'une colonie soit en état de prendre la *responsabilité* de la gestion du gouvernement qu'elle se donne et qu'elle soit capable de sortir, par ses propres moyens, des difficultés qu'elle se créerait en usant de cette indépendance. Pour cela, deux conditions sont indispensables : 1° que la colonie vive financièrement de ses propres ressources ; 2° que ces ressources proviennent d'impôts levés sur les colons auxquels l'autonomie est accordée, et non sur une population indigène maintenue dans l'assujettissement par la puissance militaire de la métropole. L'Angleterre, dont le libéralisme à cet égard est si souvent invoqué, ne donne une réelle indépendance aux autorités élues par les colons que quand ces deux conditions sont remplies ; elle se garde bien de laisser aux colonies moins avancées la liberté soit de gaspiller les deniers de la mère-patrie, soit de lui créer des difficultés par une exploitation abusive des peuples indigènes. Les autorités électives de celles des colonies anglaises qui, par leur

situation, à ce double point de vue, ne sont pas plus capables de se suffire que les nôtres, sont généralement loin de jouir d'une autorité égale à celle dont ont été prématurément investis les Conseils généraux des Antilles françaises.

En dehors des subdivisions territoriales, l'Etat, crée des organes spéciaux, dotés d'une vie propre, afin de mieux assurer le fonctionnement de certains services.

Parmi ces organes, il en est qui ressemblent aux départements et aux communes, en ce sens qu'ils ont, comme eux, le pouvoir de lever des taxes et d'édicter des règlements dans une certaine partie du territoire ; seulement, au lieu de réunir des attributions d'ordre très divers, ils sont uniquement institués en vue d'un objet spécial. Telles sont, en France, les *associations syndicales autorisées*, auxquelles la loi donne, dans des conditions déterminées, le droit d'exercer un pouvoir coercitif vis-à-vis d'une minorité récalcitrante. Tels sont aussi les corps qui, sous le nom de *public trusts*, administrent en Angleterre un grand nombre d'intérêts locaux, et dans chacun desquels la représentation de ces intérêts divers est réglée par une charte spéciale.

Les *établissements publics* sont aussi des organes spéciaux, créés pour la gestion de certains services publics, particulièrement de ceux dans lesquels un intérêt moral est engagé : Enseignement, Assistance, Cultes, etc. La loi leur confère une personnalité qui leur permet de posséder des biens. En France, ils n'ont presque jamais le droit de lever des taxes ; ils reçoivent du budget national ou des budgets locaux les subventions qui s'ajoutent aux libres dons des particuliers, pour constituer leurs ressources. Il ne faut pas confondre ces démembrements de l'Administration avec les *établissements d'utilité publique*, qui sont des associations ou des fondations créées par l'initiative privée et auxquelles l'Etat a seulement conféré une capacité civile plus étendue qu'aux autres, en raison de l'utilité qu'il leur reconnaît.

Dans un grand nombre de cas, l'Etat fait appel au concours d'entreprises privées pour l'exécution des services dont il assume la charge. C'est ainsi que, pour exécuter les travaux publics, il traite avec des *entrepreneurs*, plutôt que d'organiser une *régie* dans laquelle ses agents achèteraient les matériaux, embaucheraient les ouvriers, etc. Souvent même, il procède par voie de *concession*, en donnant en paiement à l'entrepreneur, au lieu d'une somme d'argent, le droit de percevoir, pendant une cer-

taine durée, le prix que verseront les particuliers qui feront usage de l'ouvrage terminé. Dans le droit français, les *péages* ainsi perçus, pour l'usage des voies de communication, sont assimilés à des impôts, et le concessionnaire, chargé d'un service public, n'agit que par délégation de l'autorité nationale ou locale. En Angleterre, les travaux exécutés sous ce régime constituent de véritables propriétés perpétuelles ; mais le *bill privé* qui arme une Compagnie des droits indispensables pour leur exécution lui impose, en échange, des obligations étendues, dans l'intérêt du public ; dès lors, au fond, les conditions de l'exploitation restent toujours fixées par les pouvoirs publics, qui seuls peuvent habiliter un particulier à constituer une entreprise de cette nature.

C'est parmi les concessionnaires que prennent place les *Compagnies de colonisation*, qui ont joué un rôle considérable dans la mise en valeur de vastes régions. L'obligation d'exécuter des travaux publics, dont nous signalions plus haut la nécessité, est généralement l'objet principal de leur contrat. Mais, le trafic à attendre, au début, n'est pas suffisant pour que les péages rémunèrent les capitaux engagés ; on y ajoute donc des concessions de terres, parfois aussi un monopole ou des privilèges pour certaines opérations commerciales. Souvent, même, on charge la Compagnie d'assurer la sécurité, par l'organisation d'une force armée, et on lui donne une véritable délégation de la puissance souveraine, pour lever des impôts et pour exercer la juridiction répressive et civile. On peut ainsi hâter beaucoup le développement d'une colonie, en faisant appel, pour la mise de fonds initiale, à des capitaux privés qui trouveront une rémunération dans l'exploitation des richesses du pays, au lieu d'en laisser peser toutes les charges sur le budget. Une fois cette première mise de fonds faite, il devient généralement nécessaire de mettre un terme à des privilèges qui, en étouffant la concurrence, ne feraient que retarder le progrès d'une colonie devenue accessible aux entreprises privées ; il faut alors racheter les droits concédés à la Compagnie, si un terme n'a pas été fixé par le contrat. C'est ainsi que, jadis aux Indes et de nos jours en Afrique, l'Angleterre a tiré un parti considérable, à l'origine, du concours de Compagnies dont ensuite elle a dû racheter les privilèges.

Enfin, en ce qui concerne ceux des services d'intérêt général dans lesquels l'intervention de l'Etat n'est nécessaire que pour suppléer aux lacunes de l'initiative privée, l'Etat peut chercher à développer cette initiative, là où elle serait insuffisante, par des *subventions* données à des œuvres particulières. Il peut

alléger ainsi la tâche qui lui incomberait en matière d'Enseignement ou d'Assistance ; il peut même éviter complètement de prendre la charge directe de services tels que les Cultes ou d'entreprises telles que les Bourses, les Expositions, etc.

Les économistes de l'École libérale, très frappés des inconvénients que présente le développement des attributions de l'Etat et peu confiants dans sa gestion, se montrent en général favorables à tout ce qui tend à diminuer et à disperser son action. Ils préconisent la *décentralisation* et l'indépendance des pouvoirs locaux, l'emploi des concessionnaires, les mesures propres à encourager l'initiative privée plutôt qu'à se substituer à elle. Ils soutiennent, non sans raison, que des autorités locales connaissent les besoins locaux mieux que l'autorité centrale et que la mise en mouvement de toute la hiérarchie administrative, conséquence inévitable de la centralisation, complique singulièrement la solution de bien des affaires susceptibles d'être parfaitement résolues sur place. Ils insistent sur ce fait d'expérience que, en faisant appel au concours des particuliers et en mettant en jeu leur intérêt privé, au lieu de faire agir directement son personnel administratif, l'Etat obtient souvent les mêmes résultats à moindres frais : tous les ingénieurs savent que les mêmes travaux coûtent moins cher s'ils sont exécutés à l'entreprise qu'en régie, à moins de circonstances très particulières ; les municipalités sont, presque toujours, plus ménagères de leurs deniers que le pouvoir central.

Mais, quand l'Etat a délégué ses pouvoirs au département ou à la commune, quand il a confié un service à un concessionnaire, il ne faut pas croire qu'il a rempli sa mission et qu'il peut s'en remettre à d'autres du soin d'achever sa tâche. On oublie trop souvent que, du moment où l'Etat met la force publique et les ressources de l'impôt à la disposition d'une autorité ou d'une entreprise, dans une mesure quelconque, *il ne peut plus décliner une grande part de responsabilité dans l'usage qui en sera fait.* C'est lui qui définit l'étendue des attributions conférées aux pouvoirs locaux et aux compagnies concessionnaires ; c'est lui qui choisit les personnes chargées d'exercer ces attributions ou qui détermine la manière dont elles seront choisies. Si ces personnes usent ensuite de leur autorité d'une manière qui porte atteinte aux intérêts, aux droits ou à la conscience d'une partie de la population, il mettra au besoin toute sa puissance à leur service, pour étouffer les soulèvements provoqués par elles. Il ne peut

donc pas renoncer au droit de réprimer des abus qu'il a rendus possibles et au service desquels il mettrait ses sanctions.

On ne saurait, d'ailleurs, contester la fréquence de ces abus. Sans doute, l'autorité locale connaît bien les besoins locaux; mais, aussi, elle partage les passions locales et, faute de lumières ou d'impartialité, elle se laisse souvent aller à des actes d'arbitraire dont les conséquences, pour être limitées à une région, n'en pèsent pas moins lourdement sur tout ou partie de la population, si rien ne les arrête. Sans doute encore, une entreprise particulière, sous l'aiguillon de l'intérêt privé, trouve moyen d'exécuter un travail avec bénéfices, moyennant un prix qui n'eût pas couvert les frais de l'exécution directe par l'Etat; mais, parfois aussi, un entrepreneur affranchi de tout contrôle détourne de leur but les ressources mises à sa disposition ou sacrifie la bonne exécution du service public qui lui est confié, pour accroître son gain. Enfin, quand un Etat assure, par la force, la sujétion de la population conquise, dans ses colonies, ou quand il protège les compagnies coloniales constituées par lui contre les attaques des autres Etats, il ne saurait décliner la responsabilité des agressions ou des abus que commettraient les autorités locales ou les concessionnaires, vis-à-vis des indigènes ou des étrangers.

Ainsi, l'Etat peut et doit faire appel aussi largement que possible, pour l'accomplissement de sa tâche, au concours d'autorités locales et d'entreprises privées; mais, du moment où il met le pouvoir coercitif qui lui appartient à leur disposition, soit pour assurer l'observation des mesures de police qu'elles prennent et la perception des taxes qu'elles recouvrent, soit pour leur conférer le pouvoir d'exproprier ou l'exercice de tout autre droit régalien, il ne saurait décliner la responsabilité de leurs actes. Il a *non seulement le droit, mais le devoir strict de contrôler une action au service de laquelle il met toute la puissance publique.*

Nous avons résumé les traits essentiels de la vie économique, tels qu'on peut les observer de nos jours et tels qu'ils paraissent avoir toujours été, dans les sociétés civilisées. Avant d'aborder l'étude plus détaillée des principales questions qu'elle soulève, nous devons examiner les procédés employés dans cette étude et sa valeur scientifique.

CHAPITRE DEUXIÈME

CARACTÈRES SCIENTIFIQUES DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

I. Les difficultés propres aux sciences morales et politiques. — L'aperçu sommaire contenu dans le chapitre précédent suffit pour mettre en relief les difficultés auxquelles donne lieu le sens des mots les plus constamment employés en Economie politique, comme ceux d'utilité et de valeur, et les désaccords profonds qui subsistent sur des idées aussi essentielles que celle de la propriété. Encore n'avons-nous fait aucune allusion à des opinions qui n'ont plus de défenseurs, mais qu'ont soutenues autrefois des penseurs éminents, comme celle que l'esclavage serait la condition de la civilisation.

Tant d'obscurités et de controverses ne constituent pas des difficultés propres à la science qui nous occupe ; il y a là un caractère commun à toutes les sciences morales et politiques. Les principes essentiellement opposés sur lesquels reposaient les grands systèmes édifiés par les philosophes de l'antiquité ont encore, aujourd'hui, chacun leurs défenseurs. L'histoire elle-même, qui prétend trouver des fondements solides dans l'étude critique des documents, arrive rarement à mettre fin à toute discussion sur l'importance de tel ou tel élément dans la marche d'une civilisation ou, simplement, sur le rôle joué par tel individu ou par telle tendance dans un événement récent.

Cette persistance des controverses suffit pour faire naître, dans les esprits habitués à l'étude des sciences mathématiques ou physiques, des doutes singulièrement graves sur le caractère scientifique de cette partie des connaissances humaines. Il est vrai que, dans toutes les sciences, il y a des points controversés ; des découvertes nouvelles viennent constamment rectifier ou compléter les notions antérieures, parfois même renverser les hypothèses au moyen desquelles on expliquait les phénomènes connus. Mais, dans les sciences exactes ou expérimentales, à côté des points douteux, sur lesquels la science est en voie de formation, il existe une quantité de résultats acquis, dont il ne vien-

drait à personne l'idée de contester la certitude. Dans les controverses même, on sait presque toujours exactement sur quoi porte la difficulté et par quels moyens on peut chercher à la résoudre.

Dans les sciences morales, il n'en est pas de même ou, du moins, à côté des vérités incontestées, les questions controversées restent très nombreuses et, sur beaucoup d'entre elles, il ne semble nullement qu'on s'achemine méthodiquement vers un accord ; en Economie politique, particulièrement, l'enseignement classique est attaqué constamment avec une extrême violence et garde cependant de nombreux défenseurs. C'est pourquoi Renan appelait les sciences dont fait partie celle qu'il cultivait lui-même « de petites sciences conjecturales ». Certains écrivains ont pu nier, avec quelqu'apparence de raison, que ces prétendues sciences fussent des sciences véritables et les considérer seulement comme des branches spéciales de la littérature, plus ou moins documentées.

Pour nous rendre compte de ce qu'il y a de fondé ou d'excessif dans ces appréciations, en ce qui concerne spécialement l'Economie politique, nous allons examiner rapidement ses procédés d'étude et les caractères essentiels des diverses Ecoles auxquelles elle a donné naissance. Mais, avant d'étudier ses méthodes, il nous paraît nécessaire de rappeler la place qu'occupe, dans l'ensemble des sciences, le groupe auquel elle appartient.

Quand on cherche à classer les sciences dans l'ordre de complexité croissante, qui est aussi celui de leur développement chronologique, on met en tête les *mathématiques*, auxquelles on réserve souvent le nom de *sciences exactes*. En effet, partant de définitions dont le choix est arbitraire, pourvu qu'il ne renferme rien de contradictoire, elles en déduisent des conséquences dont la certitude est incontestable, pourvu qu'il n'y ait aucune faute dans l'enchaînement des raisonnements qui y conduisent. On arrive à suivre ces raisonnements sans erreur et sans confusion, malgré leur complexité, grâce à l'emploi de signes et de formules spéciales. Seulement, leurs conclusions ne nous aident à connaître le monde où nous vivons que si les définitions initiales ont quelque rapport avec les données de l'expérience.

Viennent ensuite les sciences *physico-chimiques*, qui étudient les phénomènes de la nature inanimée. On les appelle sciences *expérimentales*, parce qu'elles arrivent à établir des liens d'antécédent à conséquent entre ces phénomènes, en les décomposant en éléments divers, dont elles réussissent à isoler les variations

dans des expériences de laboratoire ; les savants réalisent cet isolement, en rendant aussi constantes que possible toutes les conditions autres que celle qui est, pour le moment, l'objet de leur étude. A mesure que ces sciences progressent, elles font un usage de plus en plus fréquent des mathématiques, pour déduire les conséquences éloignées des lois établies et des hypothèses par lesquelles elles les représentent. Elles contrôlent ou rectifient sans cesse les unes et les autres, en vérifiant expérimentalement la conformité des conséquences ainsi déduites avec les faits.

Les sciences *biologiques* étudient les lois de la nature dans les êtres doués de cette propriété, encore mystérieuse, qu'on appelle *la vie*. Leur tendance est d'en ramener les manifestations à des cas particuliers des phénomènes physico-chimiques et elles réussissent, de nos jours, à faire la synthèse chimique des substances organiques ; mais elles ne sont pas arrivées, jusqu'ici, à produire de la matière vivante. Elles aussi rentrent aujourd'hui dans les sciences expérimentales, car elles joignent les expériences de laboratoire à l'observation des phénomènes qui se produisent spontanément dans la nature ; mais les connexions qui constituent leur domaine propre ne sont pas encore décomposées en éléments assez simples pour permettre l'emploi des méthodes mathématiques.

Les *sciences morales et politiques* forment une catégorie bien distincte des précédentes, qui se divise en deux grands groupes, comprenant l'un les sciences psychologiques, l'autre les sciences sociologiques.

La *psychologie* a pour objet les phénomènes particuliers qui s'ajoutent, chez certains êtres vivants, aux manifestations de la vie et qui constituent la *pensée*, avec ses formes diverses. Leurs caractères propres et même leur existence ne nous sont connus que par la *conscience* qu'a chacun de nous des phénomènes de cet ordre qui se passent en lui, accompagnée du sentiment profond d'une unité à laquelle il applique cette désignation : *moi*. Sur la nature intime de cette unité, sur son caractère réel ou illusoire, toutes les controverses sont ouvertes ; mais il est certain qu'elle est inséparable de la conscience et que celle-ci seule nous permet d'appliquer l'observation directe aux phénomènes psychologiques. Les sens de chaque homme constatent, chez les autres hommes, des manifestations identiques à celles qui accompagnent chez lui la pensée, et il en conclut qu'ils sont doués de consciences assez semblables à la sienne ; des manifestations analogues, chez les animaux, lui font supposer que, là aussi, existent les formes inférieures de la vie psychologique. L'observation et l'expérimen-

tation constatent l'existence de certains liens entre les phénomènes de cet ordre et les phénomènes biologiques, sans que rien nous permette, jusqu'ici, d'affirmer qu'on pourra démontrer un jour l'unité foncière des uns et des autres ; elles constatent aussi certaines lois dans les successions des phénomènes psychologiques, sans faire entrevoir aucun moyen d'appliquer à leur étude les formules mathématiques.

La *sociologie* étudie les phénomènes qui se rattachent au groupement des hommes en société. Nous avons vu que l'Economie politique en constitue une branche qui est, avec le Droit, la plus avancée au point de vue scientifique. Les indications que nous donnerons plus loin, sur les méthodes employées par les économistes, s'appliquent, à peu de choses près, aux procédés de presque toutes les parties de la sociologie. Mais, sur la nature de l'objet même de cette science, nous devons entrer immédiatement dans quelques explications.

Des doctrines assez répandues, surtout en Allemagne, prétendent envisager la société ou les sociétés comme des entités ayant une sorte d'*existence propre*, en dehors des individus qui les composent. Nous avons vu que la législation assimile des groupements de genres très divers et l'Etat lui-même à des personnes, pour les actes de la vie civile. Beaucoup de sociologues nient le caractère fictif de la *personnalité* des associations de toute nature et leur attribuent même une *conscience collective*, qui aurait une certaine analogie avec la conscience des individus.

Prenant les métaphores pour des réalités, ils parlent d'une pensée, d'une volonté propre à ces groupements, pour le compte desquels pensent et agissent leurs administrateurs. Parce que, en fait, au sein d'une assemblée, chaque membre est plus ou moins soumis à l'influence des autres, de sorte que ses idées et ses résolutions en sont modifiées dans une certaine mesure, ils prétendent que l'assemblée a une espèce d'inspiration propre, distincte de celles de ses membres. Parce qu'une certaine tradition, transmise des uns aux autres, guide les gérants successifs d'une même affaire, ils considèrent leur succession comme apte à enfanter et à suivre des vues ne se confondant pas avec celles des individus qui la composent. Ce sont là des abstractions et des subtilités dont il importe de se garder. La personnalité civile est une conception ingénieuse, grâce à laquelle beaucoup de relations juridiques sont singulièrement facilitées. Mais le groupement qui en est investi n'a de commun, avec les personnes réelles, que les carac-

tères juridiques qu'il a reçus de la loi, et, loin de trouver son but en lui-même, il ne sert qu'à réaliser les vues, intéressées ou désintéressées, d'un certain nombre d'individus.

Pour être la plus puissante et la plus étendue des associations, l'Etat n'acquière pas plus que les autres une réalité objective, qui permette d'opposer sa conscience ou son intérêt à ceux des associés. L'Etat n'est qu'un *moyen* de donner une satisfaction plus complète aux besoins des individus ; cette satisfaction reste seule le *but* véritable de l'organisation sociale. Le sacrifice des *intérêts propres* de quelques individus peut être justifié par la considération de l'*intérêt général*, c'est-à-dire de l'intérêt de la plupart des autres. Souvent la génération présente se sacrifie aux générations futures, et c'est son honneur. Mais on ne saurait concevoir que les intérêts, présents et futurs, de la masse des citoyens fussent subordonnés à celui de leur réunion, qui constitue l'Etat, car c'est là une idée contradictoire.

Bien entendu, cela ne veut pas dire que les sentiments patriotiques doivent s'effacer devant les intérêts matériels des particuliers, que l'amour de la cité soit une illusion et que les internationalistes soient fondés à dire : *ubi bene, ibi patria*. Nous avons trop insisté sur la place considérable tenue par les besoins d'ordre intellectuel et moral, parmi ceux dont l'Economie politique doit se préoccuper, pour donner prise à une pareille confusion. Le désir passionné d'assurer la prospérité et de sauvegarder l'indépendance de la patrie, dans le culte de laquelle nous sommes unis à tous les descendants des hommes qui ont partagé avec nos ancêtres les triomphes ou les malheurs du passé, de transmettre intact à nos descendants ce trésor de souvenirs, de traditions et de gloires, est un de nos sentiments les plus élevés, devant lequel, à certains moments de crise, tous les autres s'effacent. Si toute la jeunesse française brave aujourd'hui la mort sans hésitations et sans défaillance, c'est pour la liberté de tous les Français, pour la sauvegarde de leur culture, de leur dignité, en même temps que pour celle de leurs intérêts matériels communs. C'est le souci passionné de tout cela que résument les mots *amour de la patrie*. Du fait que ce sentiment a engendré peut-être les plus nobles dévouements enregistrés par l'histoire, il ne résulte pas que la patrie représente autre chose que l'ensemble des citoyens, présents et futurs, constituant une certaine nation, établie sur un certain territoire. Et si un jour devait venir où de nouvelles fusions, semblables à celles qui ont amené la formation des grands Etats modernes, auraient effacé toutes

les frontières, la nation unique formée de l'humanité tout entière ne serait encore qu'une association formée entre tous les hommes, pour la satisfaction plus complète de l'ensemble de leurs besoins individuels de toute nature.

Ceux qui dirigent une association de ce genre ne puisent d'ailleurs, dans l'investiture de cet emploi, aucune qualité autre que celles, bonnes ou mauvaises, qui le leur ont fait conférer. L'expérience quotidienne montre combien il faut se faire d'illusions pour leur attribuer cette sorte d'inspiration spéciale, de compétence particulière dans les matières d'intérêt commun, qui répondrait à l'expression de conscience collective.

Quelques partisans de la réalité objective des associations et de l'Etat vont jusqu'à soutenir que les hommes qu'ils groupent constituent un être collectif, doué d'une unité aussi réelle que celle de l'agglomération de cellules, ayant chacune une vie propre, qui constitue un homme. Mais, en supposant même qu'il n'y ait pas là une exagération prodigieuse, rien ne nous autoriserait à en conclure à l'existence d'une conscience collective. Nous ne prétendons pas nier que chacune des cellules qui nous composent puisse avoir une conscience particulière, pas plus que nous ne nions que chaque homme, ou la terre entière, ou la nébuleuse dont elle fait partie puisse jouer le rôle d'une simple cellule, dans quelqu'organisme immense, doué d'une conscience très supérieure à la nôtre. Nous sommes prêt à admettre toutes les hypothèses, dans un champ qui échappe à tous nos moyens d'investigation. Ce que nous pouvons affirmer, c'est que la seule conscience que chacun de nous connaisse directement est la sienne, et que les seules consciences avec lesquelles il ait des moyens d'entrer en communication sont celles des autres hommes, ou tout au plus celles des animaux. Ce sont donc les seules dont il ait à tenir compte. L'existence d'autres consciences, cellulaires ou collectives, non seulement n'est pas démontrée, mais n'a même pas, jusqu'ici, les caractères d'une de ces hypothèses scientifiques, qui rattachent les unes aux autres les lois déjà constatées dans la succession des phénomènes et qui conduisent à en découvrir de nouvelles.

Quant à la sociologie organiciste, qui assimile les sociétés à des organismes vivants, dont elle étudierait la biologie et la pathologie, elle ne constitue qu'une suite de métaphores. La comparaison d'un Etat à un animal dont la capitale serait la tête, les voies de communication les veines et les artères, le réseau télégraphique le système nerveux, peut donner lieu à des rapproche-

ments ingénieux, comme la carte du pays de Tendre a pu être, au temps des précieuses, l'occasion de quelques jolies analyses sentimentales ; l'une et l'autre ont une même valeur littéraire et une même portée scientifique.

Certains sociologues veulent substituer, disent-ils, à la conception *mécanique* des économistes une conception *organique*, suivant l'évolution des sociétés et distinguant les conditions d'existence qui caractérisent leur jeunesse de celles qui répondent à un âge plus avancé. Mais la méthode historique, sur laquelle nous reviendrons plus loin, ne nous révèle aucune loi de succession qui nous permette d'assimiler, dans une mesure quelconque, la succession des états des diverses sociétés à celle des états des êtres vivants. Tandis que cette dernière a été observée, avec les mêmes répétitions, sur des millions d'individus, l'histoire nous montre des successions dont chacune offre un ensemble de particularités absolument unique et ne présente, dès lors, rien qui ressemble au développement organique des êtres vivants.

Pour repousser l'idée que le mot société est seulement un terme collectif, servant à désigner certains ensembles d'individus, quelques auteurs invoquent ce fait qu'on n'a jamais vu d'homme isolé, en sorte que l'homme envisagé en dehors de la société serait une simple abstraction. Mais on n'a jamais vu non plus d'hommes vivant en dehors de l'air respirable, et cependant ce n'est pas par simple abstraction que l'on envisage l'homme autrement que comme une partie de l'atmosphère. D'autres disent qu'il n'y a pas de société, et par conséquent pas de sociologie, si les individus ont seuls une existence propre. Mais un groupement n'a nul besoin de présenter une unité comparable à l'unité réelle ou apparente de la conscience humaine, pour être susceptible de devenir l'objet d'une science ou d'un groupe de sciences ayant un caractère particulier, nettement défini.

Les sciences sociologiques constituent donc un groupe spécial, aussi légitimement que les sciences psychologiques, sans qu'il soit nécessaire, pour le reconnaître, d'admettre une conscience collective. Beaucoup de sciences, d'ailleurs, appartiennent à la fois à ces deux groupes, comme la morale, qui est individuelle dans certains cas et sociale dans d'autres. Les unes et les autres souffrent des incertitudes que nous indiquions plus haut.

La cause profonde de cette infériorité, par rapport aux sciences mathématiques ou expérimentales, ne vient pas, comme on l'a dit quelquefois, de ce que la *liberté* des hommes ne per-

mettrait pas d'établir de lois pour les faits qui dépendent de leur état d'esprit. Quelqu'opinion que l'on ait sur le problème philosophique du *déterminisme* appliqué à la volonté humaine, il suffit d'avoir constaté une certaine permanence, dans la succession et dans la répétition des faits dépendant de cette volonté, pour acquérir la certitude qu'ils sont soumis à des lois, susceptibles d'être constatées par la science : certes, le mariage, par exemple, est un acte éminemment volontaire ; pourtant, la fixité de la proportion des mariages à la population, dans une même société, a tous les caractères d'une loi. Ce qui rend l'accord difficile, dans les sciences morales et politiques ce n'est pas l'absence de lois régissant les phénomènes qu'elles étudient ; c'est la difficulté d'envisager ces phénomènes scientifiquement et sans parti-pris, alors qu'ils constituent la vie quotidienne de tous les hommes et sont mêlés à tous leurs intérêts et à toutes leurs passions.

Nous avons déjà signalé les confusions qui résultent du simple fait que les mots dont se servent les sciences morales sont tous empruntés au langage courant. Nous avons dû donner une définition de chacun de ceux qui désignent un des objets de la science économique, pour déterminer le sens dans lequel nous l'emploierons. Sans doute, cette manière de procéder n'est pas sans inconvénients, car on peut dire que la définition adoptée préjuge la solution de certains problèmes, en groupant ou en séparant certaines notions. Il est certain que, dans la recherche scientifique, il faut éviter d'être prisonnier d'une définition et se réserver la faculté d'élargir ou de restreindre la compréhension d'un terme, si l'on constate qu'on l'a envisagé d'abord d'une manière trop large ou trop étroite pour aboutir à des conclusions nettes. Mais, dans l'exposé didactique, il faut bien préciser la portée des indications qu'on donne, en spécifiant à quoi elles s'appliquent. Les confusions résultant du double fait que, d'abord, les mêmes mots, employés en dehors de la science, prennent des sens très différents, suivant les cas, que, d'autre part, les économistes n'adoptent pas tous le même et parfois négligent de dire lequel ils adoptent, font naître bien des désaccords apparents sur des points où, au fond, tous sont à peu près d'accord.

En dehors de ces querelles de mots, les désaccords sur les doctrines, et plus encore sur les conséquences pratiques à en tirer, sont inévitables, dans des sciences dont les conclusions touchent de si près tous les individus. L'Economie politique, en particulier, met en lumière les résultats fâcheux auxquels aboutiraient des mesures que les intérêts ou les passions de certaines

gens réclament avec insistance dans tel cas particulier ; elle montre que, dans tel autre cas, certains intérêts privés ne peuvent recevoir satisfaction sans que des intérêts plus généraux leur soient sacrifiés, que, dans tel autre encore, un sentiment généreux tend à égarer ceux qui s'y abandonnent sans réflexion. Sur des questions si directement liées à la conduite de chaque homme, chacun se croit en droit de formuler une opinion, sans avoir pour cela besoin d'études spéciales. Parmi les spécialistes eux-mêmes, il en est beaucoup dont les conclusions sont influencées par les idées ambiantes : non seulement ils n'arrivent pas à guider l'opinion, mais, trop souvent, ils se laissent guider par elle. Quand les courants littéraires répandent certaines idées et surtout quand les mouvements politiques les rendent populaires, elles gagnent du terrain, même dans l'enseignement, un peu par l'effet naturel du goût du succès, beaucoup par suite de l'influence de l'opinion publique sur les esprits qui n'ont pas une grande fermeté ou dont les idées n'ont pas encore complètement pris leur assiette.

Les mêmes causes produisent les mêmes effets dans toutes les sciences morales et politiques. Dans celle même que nous étudions ici, les doctrines classiques n'ont jamais pu réduire au silence les doctrines divergentes, par une réfutation sans réplique. Le succès des unes ou des autres, à chaque époque, est affaire de sentiment et l'on peut presque dire de mode, au moins autant que de démonstration scientifique. Cette situation a jeté sur les études économiques, dans beaucoup de bons esprits, un discrédit incontestable. Nous verrons, à la fin du présent chapitre, dans quelle mesure ce discrédit est fondé.

II. Méthode et procédés d'étude. — Comme toutes les sciences qui ont pour objet la connaissance du monde réel, l'Economie politique prend pour base l'observation des faits et leur applique l'analyse et la déduction rationnelle, afin d'en tirer des lois. La combinaison des deux procédés permet seule d'arriver à la vérité : on risque de tomber dans de singulières aberrations, si l'on cesse de les contrôler l'un par l'autre, si l'on s'en rapporte exclusivement soit aux faits que l'on croit avoir observés, soit aux raisonnements que l'on croit avoir bien déduits, sans soumettre à une critique sévère les observations qui paraissent conduire à des résultats illogiques ou les raisonnements dont les conclusions sont en désaccord avec les faits. Nous devons dire ici quelques mots des conditions spéciales dans lesquelles chacune des deux méthodes s'applique aux faits économiques.

A. — L'OBSERVATION DES FAITS ; LA STATISTIQUE ; L'HISTOIRE ET LA GÉOGRAPHIE. — La méthode expérimentale s'emploie, en Economie politique, sous trois formes différentes : l'observation directe des faits particuliers, l'étude des statistiques, celle de l'histoire économique des temps passés et de la géographie économique des pays éloignés.

L'observation directe du *fait significatif*, suivant la méthode préconisée et appliquée par Taine avec tant d'éclat, est la seule manière de prendre la réalité sur le vif. Quiconque n'a pas su regarder directement et n'a pas été mêlé au maniement des affaires, dans une certaine mesure, ne pourra jamais comprendre leur vie véritable ; souvent, un détail caractéristique jette une plus vive lumière sur tout un ensemble de phénomènes que de longues dissertations.

Seulement, ce que chacun de nous peut observer *directement* ne représente qu'une parcelle infinitésimale de la vie économique, et rien n'est plus dangereux que de généraliser hâtivement, en se laissant impressionner par ce que l'on voit au point d'y subordonner l'interprétation de tout ce que l'on ne voit pas personnellement. D'autre part, dès que l'on connaît les faits *par un intermédiaire*, par les études d'autrui, on les voit avec moins de relief et toujours plus ou moins déformés, déjà, par la vision personnelle de l'observateur.

L'appréciation exacte des circonstances dans lesquelles un fait économique s'est produit et de leurs conséquences est d'autant plus difficile, qu'il est impossible de l'étudier en reproduisant à volonté ces circonstances. Sans doute, on peut faire des essais qui permettent de se rendre un certain compte des résultats essentiels auxquels telle ou telle organisation pourrait aboutir. Mais il est impossible d'appliquer aux phénomènes économiques l'*expérimentation*, telle qu'on la pratique dans les sciences physiques ou même naturelles, c'est-à-dire d'étudier comment un phénomène se modifie quand, toutes les autres circonstances restant les mêmes, on en fait varier une seule pour constater les effets de ses variations. Le milieu social, où se passent les faits économiques, est un milieu infiniment complexe, dont chaque élément touche à trop d'intérêts pour qu'il soit possible d'en isoler une partie, afin d'y exécuter des expériences concluantes. On peut bien, par exemple, faire dans certaines entreprises des essais de participation aux bénéfices ou d'association coopérative ; mais le succès de ces entreprises dépend d'une foule de circon-

stances autres que celles dont on veut étudier les effets. Il est tout à fait impossible d'appliquer, successivement ou simultanément, les divers systèmes de rémunération des travailleurs aux mêmes affaires, dans une même situation du marché, avec des hommes ayant identiquement les mêmes habitudes et les mêmes dispositions ; or, c'est cela qu'il faudrait faire, pour être en droit de tirer de la différence des résultats des conclusions absolument probantes, en faveur de l'un ou de l'autre des procédés qu'il s'agit de comparer.

A ces difficultés s'ajoute un obstacle fondamental, qui vicie presque toutes les expériences : c'est que le fait seul qu'on expérimente modifie, dans leur fondement, les phénomènes étudiés. Les lois économiques découlent, par définition, de l'*état d'esprit* des hommes vivant en société. Il est impossible de faire un essai portant sur un groupe, même peu nombreux, sans que les membres de ce groupe le sachent ; dès lors, l'effet produit est tout différent de celui que donnerait la même organisation n'ayant plus le caractère d'expérience. Par exemple, quand les ouvriers d'une usine demandent que la journée de travail soit réduite d'une heure, on peut bien mettre la réduction à l'essai, pour constater dans quelle mesure la production sera diminuée ; mais il est évident que le résultat de cette expérience, dont le but sera connu des intéressés, différera totalement de celui que donnerait la même mesure appliquée à titre définitif.

Il faut donc prendre les faits tels qu'ils se présentent, et ce qui est difficile, alors, c'est de distinguer le fait vraiment *typique*, offrant un intérêt général, de celui qui est *exceptionnel*. Les succès ou les échecs constatés dans des cas particuliers ne comportent un enseignement utile que s'ils tiennent à des causes susceptibles de se reproduire dans la majorité des cas analogues, s'ils ne supposent ni vertus ni vices exceptionnels, ni circonstances anormales. Le fait qu'une œuvre d'assistance ou de solidarité a donné des résultats excellents, entre les mains d'un homme particulièrement habile et dévoué, ne prouve nullement que la même organisation réussirait ailleurs. Ce n'est pas sur une escroquerie dont on a été témoin ou sur quelques crimes retentissants dont on a suivi l'histoire que l'on peut juger l'état social ou normal d'un pays ou d'une époque, de manière à en tirer des conclusions applicables à la généralité des relations économiques. Il n'est pas douteux que, dans une grande ville, il se produit tous les jours des violences nocturnes ; mais, prît-on la peine de contrôler tous les faits divers relevés dans les

journaux, la connaissance exacte de chacun d'eux n'apprendrait nullement si, au total, dans telle ou telle localité, la paix publique est assurée, dans la mesure possible, ou s'il y règne, au contraire, un état anormal d'insécurité.

La *statistique* permet, il est vrai, de compter les faits semblables, de chiffrer par suite leur importance relative dans tel ou tel pays, de suivre ses variations d'une époque à une autre. Elle jouit aujourd'hui de toute la faveur de l'opinion; chaque année, elle étend le champ de ses investigations et elle perfectionne ses méthodes. Elle constitue un instrument indispensable dans toutes les études sociales; mais cet instrument ne doit être employé qu'avec réserve et précaution. L'abus que l'on en fait, de nos jours, est une source constante d'erreurs, qui se rattachent à deux causes principales : l'*inexactitude* fréquente des statistiques; la difficulté de leur *interprétation*.

En premier lieu, la statistique est souvent *inexacte*. C'est le cas, notamment, de toutes celles qui ne reposent pas, soit sur des opérations fiscales, soit sur des faits soumis à une déclaration obligatoire et contrôlée. On peut prendre pour exemple la statistique agricole, que nous citerons bien souvent. Les renseignements qu'elle donne étaient jadis recueillis par les maires; ils le sont, aujourd'hui, par des commissions locales et des correspondants, que guide le directeur des services agricoles du département. Le Ministère s'applique constamment à introduire plus d'exactitude et de précision dans ce travail. Mais l'origine même de tous ces renseignements, c'est l'appréciation de personnes qui apportent plus ou moins de soin dans l'accomplissement de leur mission; les plus consciencieuses d'entre elles ne connaissent qu'avec une approximation assez lointaine la production de chaque commune en blé ou en vin, le nombre de bestiaux existant, etc... Le résultat final reste donc bien incertain.

On soutient parfois, à la vérité, que, dans le total, les erreurs de sens opposé se font compensation. Cela est vrai, jusqu'à un certain point, pour les erreurs purement *accidentelles*. Cependant, le calcul des probabilités montre que l'*erreur probable*, sur le résultat d'une addition, croît en grandeur *absolue*, à mesure que des chiffres douteux s'ajoutent en plus grand nombre. Sans doute, la grandeur *relative* de cette erreur, par rapport au total obtenu, est inférieure à l'erreur commise dans les observations les plus mauvaises; mais elle reste fort importante, si l'erreur propre de chaque document élémentaire est fréquem-

ment considérable. Et si, comme il arrive souvent, une partie notable de ces documents ne fournit que des chiffres lancés au hasard, qui n'ont été soumis à aucun contrôle sérieux, le résultat total reste sans aucune autorité.

Il est vrai que les statistiques ainsi établies, qui ont une valeur très douteuse au point de vue des chiffres absolus, en ont davantage au point de vue des *variations* de ces chiffres ; elles servent à établir une comparaison utile entre les constatations portant sur les mêmes objets, faites à des époques différentes par les mêmes procédés. S'il est difficile de savoir exactement quelle est la production d'une commune, il est plus facile de se faire une idée de la mesure dans laquelle la récolte y est meilleure ou moins bonne que l'année précédente : du moment où les auteurs des renseignements élémentaires concernant une année se sont reportés aux chiffres fournis pour les années antérieures, l'ensemble des augmentations ou des diminutions qu'ils ont indiquées donne, avec assez d'approximation, le *sens* des écarts, d'une année à l'autre, et, sinon leur montant précis, du moins leur *ordre de grandeur*.

Mais, pour qu'il en soit ainsi, encore faut-il que les conditions du comptage n'aient pas été modifiées : l'augmentation énorme de la population indigène, constatée par les premiers recensements faits dans une colonie, tient souvent simplement à ce que l'administration a développé ses moyens d'investigation.

Les chiffres fournis par une statistique perdent d'ailleurs toute autorité, à tous les points de vue, si les observations comportent des *erreurs systématiques*, conscientes ou inconscientes. On appelle erreurs systématiques celles qui tiennent à une cause générale, agissant toujours dans le même sens, pour les distinguer des erreurs accidentelles qui tendent à fausser les chiffres tantôt par excès, tantôt par défaut, sous l'influence de causes très diverses. Dès que des causes d'erreurs systématiques interviennent, le nombre des observations n'accroît plus la précision du résultat final, car il n'y a plus compensation, même partielle, entre des inexactitudes qui sont toutes dans le même sens. Si la cause d'erreur systématique n'agit pas avec la même intensité à toutes les époque, les comparaisons entre les statistiques afférentes à des années successives sont elles-mêmes faussées. Quand, par exemple, une enquête se fait au moment où le monde agricole se préoccupe d'obtenir un dégrèvement d'impôt ou une mesure protectrice, il existe une tendance générale à mettre en relief les souffrances de la culture,

par l'effet de laquelle, même sans fraude volontaire, toute la statistique aura une nuance pessimiste. Si, au contraire, une enquête a pour objet de déterminer quelle part sera faite à une industrie dans la répartition de mandats électifs, de récompenses honorifiques, etc., il est certain que les intéressés consultés donneront une évaluation très exagérée du chiffre d'affaires et des bienfaits de leurs entreprises.

D'une manière générale, tous les renseignements recueillis *en vue d'un projet déterminé*, touchant aux intérêts de ceux qui les fournissent, ont ainsi un caractère *tendancieux*. On n'en peut dégager des documents utiles que s'il est possible de contrôler les uns par les autres les chiffres donnés, sur les mêmes faits, par des personnes ayant des intérêts opposés dans la question en discussion. Quand deux statistiques dressées l'une par un syndicat ouvrier, l'autre par un syndicat patronal, sur des questions de salaires, d'accidents, etc., coïncident à peu près, on peut tenir la moyenne pour assez exacte. Quand elles diffèrent notablement, on ne sait qu'une chose, c'est que le chiffre vrai est compris entre les deux chiffres recueillis. Mais une étude approfondie permet seule de savoir si la vérité est à égale distance des deux, ou beaucoup plus près de l'un que de l'autre ; en prenant toujours la moyenne, on favoriserait systématiquement le moins consciencieux des deux groupes.

La seconde cause d'erreur tient à ce que, pour utiliser une statistique, il faut l'*interpréter*. Or, c'est toujours là un travail très difficile.

D'abord, la statistique *ne donne pas toujours les renseignements qu'elle paraît donner*. C'est le cas, notamment, de la plupart des statistiques fiscales, dont nous signalions tout à l'heure l'exactitude particulière. Elles révèlent bien l'importance de la matière imposée, d'après les constatations du fisc ; mais, si l'élévation de l'impôt et l'insuffisance de la surveillance amènent un grand nombre de fraudes, la matière imposée peut différer beaucoup de la matière imposable. Par exemple, il n'y a pas de statistique plus souvent invoquée que celle de la consommation de l'alcool. Or, ce qu'elle donne, ce n'est pas la quantité *consommée*, c'est la quantité *taxée*. Tout l'alcool consommé en franchise par les bouilleurs de cru et tout l'alcool consommé en fraude restent en dehors ; on en donne bien des évaluations, seulement il est évident qu'elles sont à peu près arbitraires. Le chiffre fourni par la statistique, pour la consommation, est un minimum, que la réalité dépasse certainement, mais dans une mesure inconnue et varia-

ble, de sorte que la consommation réelle peut augmenter, en même temps que la consommation taxée diminue ; c'est ce qui a lieu, par exemple, quand de bonnes récoltes de fruits accroissent la production des bouilleurs de cru.

Quand on sait exactement quel renseignement donnent les faits constatés, pour tirer des conclusions utiles de leur connaissance, il faut trouver leur *cause*, et là est la difficulté capitale. Les mêmes résultats peuvent être amenés par des circonstances fort diverses et souvent opposées. Par exemple, la statistique judiciaire sert de base, chaque année, à une foule de commentaires sur l'accroissement ou la diminution de la criminalité dans un pays. Il faut se rappeler, d'abord, que ce qu'elle donne avec exactitude, ce n'est pas le nombre des crimes et délits *commis*, c'est celui des crimes et délits qui ont *donné lieu à des poursuites* ou qui ont été *constatés* sans que leurs auteurs aient été retrouvés. Mais ce nombre peut varier par bien des motifs, en dehors de la variation du nombre réel des actes coupables. Il varie, par exemple, chaque fois qu'une loi ajoute à la liste des délits ou en retranche certains actes ; la variation peut être énorme, quand il s'agit d'un fait fréquent, comme l'ivresse publique. Si les Parquets prennent l'habitude de *correctionnaliser* les crimes, toutes les fois que leur qualification peut être atténuée, pour en soustraire la répression aux fantaisies du jury, les infractions graves se raréfient en apparence. Si, enfin, l'insuffisance de la police fait perdre au public toute confiance dans son intervention, beaucoup de vols peuvent rester ignorés, parce que les victimes ont jugé inutile de se déranger pour porter plainte. Dans l'ensemble, la diminution des infractions relevées peut tenir aussi bien aux progrès de la moralité publique qu'à l'affaiblissement de la répression, et la statistique ne donne aucun moyen de discerner dans quelle mesure chacune de ces causes y a contribué.

C'est ce qui rend si difficile la *statistique comparée* et, en général, l'usage des statistiques *étrangères*, même quand il s'agit de pays constituant des milieux économiques assez semblables. Il est rare que les statistiques de deux pays dont la langue, les lois et les habitudes ne sont pas identiques soient établies sur les mêmes bases, contiennent les mêmes éléments et, par suite, soient comparables. Mais, surtout, il est rare que celui qui les rapproche, même quand il sait ce qu'elles contiennent et comment elles ont été faites, connaisse suffisamment les circonstances de toute nature qui ont pu influer sur les faits constatés dans les pays étrangers pour raisonner, sans trop de chances d'erreur, sur leurs

statistiques. Que de fois nous avons vu, par exemple, attribuer à des différences de tarifs des variations dans le trafic des chemins de fer se rattachant à l'inégalité des récoltes, à des crises locales, à des modifications dans la constitution d'un réseau ; ces faits, bien connus de tous dans le pays, échappaient absolument aux étrangers qui consultaient les statistiques, et qui en tiraient des conclusions tout-à-fait inexactes.

La troisième forme sous laquelle se pratique l'observation est l'étude de l'*histoire* et de la *géographie*. Nous avons déjà signalé les comparaisons possibles entre les statistiques d'années ou de pays différents, appartenant à une même civilisation, et les précautions qu'elles exigent ; tous les économistes en usent. Ce ne sont pas elles qui caractérisent la méthode spécialement dite *historique*, très préconisée par un assez grand nombre d'économistes, notamment en Allemagne, et la méthode *géographique*, employée par certains sociologues et qu'on doit en rapprocher. L'une et l'autre consistent surtout dans la recherche des différences que peut comporter l'enchaînement des phénomènes économiques, à des époques ou dans des lieux très divers.

Il est certain qu'on évite souvent des généralisations hâtives, quand on prend soin d'examiner les aspects variés sous lesquels des phénomènes de même nature que ceux auxquels nous assistons se sont manifesté jadis ou se manifestent aujourd'hui, dans des milieux tout autres que celui où nous vivons. Des divergences profondes peuvent résulter, au point de vue économique, des différences existant entre les dispositions psychologiques des individus et la structure des sociétés, à des époques et dans des lieux éloignés les uns des autres. Par exemple, l'accumulation rapide et sans précédents des connaissances techniques et des capitaux donne à notre situation actuelle des caractères spéciaux, dont les conséquences particulières ne doivent pas être confondues avec les lois d'une application universelle.

Mais la difficulté de vérifier l'*exactitude* des faits ou des chiffres et de les *interpréter* sainement, déjà grande dans le milieu où nous vivons, s'accroît singulièrement encore, quand il s'agit de sociétés très différentes. L'histoire et la géographie générales ne nous fournissent que des *cadres*, dans lesquels prennent place les phénomènes économiques, comme les manifestations de la science de l'art, etc. Il faudrait que ces phénomènes eussent fait l'objet d'une observation spéciale, par des hommes compétents, pour nous être vraiment connus en eux-mêmes et dans leurs enchaî-

nements. C'est ce qui n'était guère possible, avant que la science fût constituée, et ce qui ne l'est guère encore, dans les pays où elle n'a pas pénétré.

Au point de vue de l'*exactitude* des renseignements, les époques très éloignées de la nôtre, qui seraient les plus propres à nous montrer des situations très différentes, sont celles sur lesquelles nous avons les documents les plus rares et les moins complets. Ce que les contemporains signalent le plus souvent, dans les récits qui nous sont parvenus, ce sont les faits exceptionnels, et non les faits trop habituels pour appeler leur attention : un grand danger, auquel échappent peu de partisans de la méthode historique, c'est de considérer comme normaux des phénomènes qui ont été décrits précisément parce qu'ils ne l'étaient pas. Les récits des explorateurs frappés par les singularités qu'ils ont constatées dans des pays lointains, dont ils connaissaient mal la langue et les coutumes, ne constituent souvent aussi que des documents peu probants, en ce qui concerne les traits vraiment essentiels de l'existence des peuples visités par eux. Il est très dangereux de prétendre en tirer des conclusions, sur des situations économiques et sociales qu'ils connaissent fort imparfaitement et qu'ils sont souvent fort peu préparés, par leurs études antérieures, à juger avec compétence.

L'*interprétation* des faits rapportés par l'*histoire* est plus difficile encore que leur constatation exacte. La cause réelle d'un phénomène contemporain est souvent toute différente de celle que nous lui attribuons, à première vue ; combien plus souvent devons-nous commettre des erreurs analogues, quand il s'agit de faits remontant à une époque sur laquelle nous n'avons que des renseignements très incomplets, en sorte que la cause réelle des faits connus peut fort bien se trouver dans les faits ignorés !

Une des erreurs les plus fréquentes consiste à considérer des phénomènes anciens, différant de ceux que nous observons aujourd'hui, comme contredisant les lois économiques établies de nos jours et, par suite, enlevant à la science tout caractère de généralité. La plupart de ces prétendues contradictions s'expliquent, quand on y regarde de près, par le jeu même des lois qu'elles sont censées démentir, entraînant, dans des circonstances différentes, des conséquences autres que celles auxquelles nous sommes habitués ; on doit donc croire que les autres s'expliqueraient de même, si nous en connaissions les conditions réelles. Par exemple, on a cru prouver que les avantages de la libre concurrence étaient un phénomène propre à notre état social, en

constatant que des *privilèges royaux* ont été l'origine de la prospérité de beaucoup d'industries ; mais le fait qu'il en était ainsi, à une époque où *la liberté était un privilège*, où il fallait une faveur spéciale pour échapper aux innombrables règlements par lesquels l'Etat et les corporations étouffaient tout progrès, ne démontre nullement que le régime de la protection gouvernementale, accordée à certaines industries, ait jamais été préférable à celui de la liberté.

Les partisans de la méthode historique sont souvent aussi trop disposés à considérer l'*existence* d'un fait comme sa *justification*, à admettre que, quand on constate le développement d'une tendance, cela prouve qu'elle répond aux besoins du moment et que, dès lors, elle est bienfaisante. Ils ne contestent pourtant pas que, dans la recherche des meilleurs moyens de pourvoir à leurs besoins, les hommes commettent bien des erreurs individuelles : les courants d'opinion d'où dérivent, suivant leur durée, les modes, les usages ou les lois peuvent aussi bien propager les idées fausses que les idées justes. La foi universelle qui se manifeste aujourd'hui dans les avantages de l'intervention de l'Etat, le développement de celle-ci dans la plupart des pays ne démontrent pas plus sa nécessité que l'habitude de consulter les augures, dans l'antiquité, ne prouve l'existence d'une relation, à cette époque, entre le succès d'une bataille et le vol des oiseaux ou l'état des entrailles des victimes. On n'est pas mieux fondé à déclarer *a priori* qu'une pratique était jadis profitable, parce qu'elle existait, qu'à en juger une autre bonne ou mauvaise aujourd'hui, par la seule raison qu'elle est nouvelle.

Les constatations historiques ou géographiques sortant complètement des milieux qui nous sont familiers ne doivent donc être utilisées qu'avec une extrême prudence. Indispensables pour ne pas confondre les situations temporaires ou locales avec les conditions permanentes de la vie sociale, elles sont rarement assez sûres et assez précises pour aider à découvrir des lois nouvelles ou même à contrôler utilement les lois établies d'après des faits mieux connus.

En insistant sur les difficultés que présente l'observation des faits, sous toutes ses formes, nous n'entendons nullement contester qu'elle soit la base de toute connaissance scientifique. Mais nous tenons à rappeler qu'elle ne saurait se confondre avec cette connaissance. Les faits sont trop multiples, trop divers, trop difficiles à constater, chacun d'eux dépend de causes trop

nombreuses pour qu'on puisse établir des lois par leur seul rapprochement. Un tableau de concordance entre les statistiques relatives à des faits, même certains, dont on n'a pas décomposé les éléments et recherché toutes les causes possibles, n'établit pas plus un lien entre eux, que les discordances constatées par l'histoire ne prouvent l'absence de tout lien. Les conclusions hâtives, basées sur des enquêtes imparfaites ou mal interprétées, sont devenues, dans les études économiques, un mal aussi grand qu'était jadis l'abus des raisonnements abstraits (1).

B. — La méthode déductive; principe de l'intérêt personnel ou du moindre effort. — La méthode déductive a été surtout en honneur au début de ce siècle. Si on en a parfois abusé, elle a cependant son utilité. Quand certaines données expérimentales ont pu être établies avec une certitude suffisante, les conséquences qu'on en déduit logiquement ont de grandes chances d'être exactes; elles peuvent, en tout cas, guider vers la connaissance de vérités nouvelles. Mais, si l'on enchaîne une trop longue suite de raisonnements, sans en contrôler les résultats par l'expérience, on risque fort d'omettre certains faits dont l'oubli conduit, peu à peu, à s'écarter entièrement de la réalité.

On n'a guère vu d'auteur élever la prétention de décrire tous les phénomènes économiques en les déduisant logiquement d'un principe unique. Cependant, de nos jours, on a souvent distingué de l'Economie politique *appliquée* une science abstraite, ayant un caractère presqu'exclusivement déductif, que l'on a appelée l'*Economie politique pure*. La conception d'une telle science n'a rien d'absurde en elle-même : s'il était possible de résumer, dans un très petit nombre de règles précises, les principes essentiels qui régissent l'activité économique des hommes, on en pourrait déduire une série de lois qui domineraient toutes les manifestations de cette activité, comme les théorèmes de la mécanique rationnelle dominent tous les mouvements des corps. Seulement, l'âme humaine est chose trop complexe pour être résumée en formules simples.

(1) On ne saurait trop rappeler l'exemple du grand ouvrage sur les religions, que Benjamin Constant prépara et remania pendant quarante ans. Il avait rassemblé dix mille faits qui, pendant de longues années, avaient servi de base à un travail hostile aux idées religieuses ; puis, à un moment donné, sous des influences nouvelles, il évolua et modifia l'esprit de son ouvrage, mais en se servant toujours des mêmes exemples. « Ils ont fait volte face au commandement, disait-il lui-même, et chargent maintenant en sens inverse. Quel bel exemple d'obéissance passive ! »

L'observation montre néanmoins que la plupart des actes de la vie économique de presque tous les hommes sont inspirés par une même cause, le souci qu'a chacun de satisfaire le mieux possible à ses besoins individuels. L'expérience constate qu'en cherchant quelle conduite ce souci doit faire prévaloir, dans toutes les manifestations de l'activité humaine ayant pour objet la production ou l'échange des richesses et des services, on arrive à expliquer presque tous les phénomènes économiques connus et à prévoir très fréquemment ceux qui se produiront, dans des conjonctures nouvelles. On peut donc dire que c'est le *principe de l'intérêt personnel* qui est le fondement de toute l'Economie politique pure.

Cependant, restreint à cette constatation, ce principe ne résumerait que d'une manière très imparfaite les dispositions habituelles des hommes. Il est bon de le compléter, en y introduisant deux idées complémentaires, dont l'une n'est que le développement logique des tendances intéressées et dont l'autre est la constatation d'un fait universel.

En premier lieu, il est évident que, pour chaque homme, la seule manière de donner à ses besoins des satisfactions aussi étendues que possible, avec des forces et des ressources limitées, est de diriger l'emploi de ses moyens d'action de telle sorte que chacune de ces satisfactions soit obtenue en y consacrant le minimum indispensable d'efforts ou de sacrifices. En faisant apparaître cette notion essentielle dans l'énonciation du principe de l'intérêt personnel, on lui donne la forme qui l'a fait souvent désigner sous le nom de *principe du moindre effort*.

En second lieu, l'observation nous montre que le guide habituel de l'activité des hommes n'est pas un intérêt uniquement individuel et que, dans les préoccupations de chacun d'eux, le souci du bonheur de ses proches tient presque toujours autant et souvent plus de place que le souci de son bonheur propre. Sans doute, au point de vue philosophique, on peut dire que celui qui se dévoue à sa femme ou à ses enfants, non pour accomplir un devoir, mais parce que les affections naturelles lui font trouver ses plus grandes joies dans leur bonheur, ne poursuit encore que des satisfactions personnelles. Il n'en est pas moins vrai qu'il y a là, au point de vue économique, deux tendances qu'on ne saurait confondre : le désir de pourvoir aux besoins d'un autre, de si près qu'il nous tienne, ne produit pas les mêmes effets que la poursuite exclusive de notre intérêt purement individuel. Pour que le principe du moindre effort résume

réellement les dispositions essentielles d'où découle toute la direction de l'activité humaine, il faut y faire entrer la notion de l'*intérêt de la famille*.

Nous le formulerons donc ainsi :

L'homme recherche constamment ce qu'il croit être la plus grande satisfaction de ses besoins et de ceux de sa famille, par les moyens qu'il considère comme lui donnant la moindre peine.

Ce principe n'est pas un axiome formulé *a priori* ; c'est une vérité expérimentale, dont le bien-fondé est constaté facilement par l'observation directe, puis contrôlé par la confirmation que les faits apportent aux conclusions qu'on en déduit. On a contesté son exactitude et on a plaisanté sur l'homme simplifié et théorique, *homo economicus*, que les économistes substituent à l'homme réel, en résumant ainsi ses tendances. Sans doute, il ne faut pas prendre ce principe dans un sens trop absolu ; mais il suffit de regarder autour de soi, pour voir quelle large part de vérité il renferme. Rien ne nous autorise à le considérer comme la caractéristique nécessaire du genre humain : on peut concevoir une humanité supérieure à celle que nous connaissons, où le dévouement à l'intérêt général serait le principal mobile des actions de chacun ; on en peut concevoir une très inférieure, où la plupart des hommes, ne songeant qu'à eux-mêmes, abandonneraient sans remords leur femme et leurs enfants. Si l'une ou l'autre de ces hypothèses se réalisait, le monde économique serait tout différent de ce qu'il est : dans le premier cas, le stimulant de l'intérêt privé, qui est actuellement le principal moteur de ce monde, deviendrait inutile ; dans le second cas, la part de liberté dont chacun jouit aujourd'hui devrait être fort restreinte, puisque la conservation de l'espèce ne pourrait plus être assurée que par une action coercitive des pouvoirs publics, — si tant est qu'elle pût l'être par un procédé quelconque.

Mais, en fait, aujourd'hui, un pareil développement, soit de l'altruisme, soit de l'égoïsme, ne se présente qu'exceptionnellement. Le cas général, c'est l'*égoïsme familial*, résumé par la formule que nous venons de donner. Certes, l'amour de soi et des siens n'exclut pas tout autre sentiment. A toute époque, le patriotisme, la charité jouent un certain rôle parmi les motifs des actions de la plupart des hommes et dominent entièrement l'existence de quelques créatures d'élite ; il y a même des moments d'exaltation, de péril public, où ces sentiments effacent tous les autres et semblent seuls animer tout un peuple. Mais, que le lecteur descende en lui-même et observe ceux qui l'entourent ; qu'il cher-

che, parmi les actions et les travaux de chaque homme, parmi ses pensées et ses préoccupations, combien se rapportent à l'intérêt direct de lui-même ou des siens et combien, au contraire, à un intérêt général ou aux intérêts de personnes qui ne le touchent pas de très près ; qu'il compare, dans les dépenses de la plupart des personnes mêmes signalées comme généreuses, la fraction consacrée volontairement à autrui et celle qui est réservée à la famille : il reconnaîtra bien vite que le principe d'action que nous venons d'indiquer est, dans notre société, le seul qui présente un caractère de *continuité* et de *généralité* suffisant pour provoquer l'effort régulier et incessant, nécessaire à la satisfaction des besoins de l'humanité.

Et il semble bien que ce n'est pas là un caractère propre à notre société. L'histoire nous montre que l'amour de la cité a joué un plus grand rôle qu'aujourd'hui, aux époques où le salut de cette cité, sans cesse menacé, était la seule garantie de la vie et de la liberté de tous les citoyens. Les récits des géographes nous présentent, en sens inverse, des peuplades où le lien de famille est singulièrement relâché. Mais, dans tous les temps et dans tous les lieux connus, nous voyons le dévouement absolu au bien public ou l'égoïsme purement individuel garder un caractère exceptionnel. Le retentissement même qu'éveillent leurs manifestations montre bien ce caractère et prouve que le moteur normal de la société est l'intérêt privé, entendu dans le sens large où il comprend l'intérêt de la famille.

L'observation, qui met en évidence le rôle prépondérant de l'intérêt familial, confirme en même temps l'assertion que, dans la poursuite des biens utiles à lui-même et aux siens, l'homme s'applique à obtenir de chacun de ses efforts le rendement maximum, qu'il tâche d'atteindre le plus aisément et le plus promptement possible chaque résultat poursuivi, soit pour pouvoir s'engager aussitôt dans la poursuite d'un résultat nouveau, soit pour se livrer au repos ou aux distractions.

Prenant donc le principe formulé plus haut comme une vérité d'expérience, puis raisonnant sur les conséquences logiques qui en découlent, on pourra prévoir, par la méthode déductive, non pas la conduite que tiendront *tous les hommes dans tous les cas*, mais celle que tiendront *la plupart des hommes dans la plupart des cas*, et c'est là seulement ce que recherche une science sociale.

Cela ne veut pas dire, cependant, que l'homme soit toujours et partout le même, ni que la constitution du monde économi-

que puisse se déduire logiquement du principe de l'intérêt familial et du moindre effort. En effet, ce principe, dans sa généralité, laisse une très large part aux divergences entre les divers milieux et les divers individus. Le sens qui doit être attaché aux termes essentiels de cette proposition, la manière de concevoir la *satisfaction des besoins*, la *famille*, la *peine*, varie singulièrement selon les époques, les climats, les races, les habitudes, le degré de culture, et il en résulte des différences considérables dans la vie économique.

D'abord, les *besoins* prédominants varient suivant les mœurs et les personnes. Par exemple, chez l'être incapable de réflexion, les satisfactions immédiates comptent seules ; au contraire, à mesure que la prévoyance se développe, le désir d'acquérir des richesses, en vue de pourvoir aux besoins futurs, apparaît et grandit à tel point que l'augmentation de la fortune finit par devenir une passion ayant sa fin en elle-même, indépendante de l'usage qui pourra être fait ultérieurement de cette fortune. De même, à côté du besoin commun de nourriture et d'abri, auquel la nature ne nous permet pas de nous soustraire, le sauvage lui-même éprouve le besoin de parure ; dans une société plus civilisée, le désir d'acquérir le pouvoir, les honneurs, l'estime publique constituent de puissants stimulants. En attachant des récompenses ou des punitions aux actes favorables ou nuisibles à autrui, la société arrive à déplacer l'intérêt personnel, de telle sorte que les hommes, même les plus égoïstes, sont conduits à servir l'intérêt général, pour en tirer certains avantages, et à s'abstenir de porter préjudice aux autres citoyens, pour éviter certains châtiments.

La conception de la *famille* ne varie pas moins. Dans les sociétés primitives, où la sécurité de chacun ne pouvait être assurée que par des appuis nombreux, la solidarité subsistait dans une famille fort étendue, un véritable clan, comprenant non seulement des parents très éloignés, mais des serviteurs et des clients. Peu à peu, elle s'est restreinte, à ce point qu'aujourd'hui le père, la mère et les enfants constituent presque seuls la véritable famille et que, même entre frères, le lien va se relâchant dans un grand nombre de cas. Enfin, il peut arriver, plus ou moins souvent suivant les temps et les pays, que les liens d'adoption ou d'amitié, à défaut de celui du sang, constituent une sorte de famille d'élection.

L'estimation que chacun fait des diverses sortes de *peines* à supporter, pour conquérir l'objet de ses désirs, est peut-être le

point où l'on rencontre le plus de différences. Dans un même ordre d'efforts, chacun cherche à obtenir le plus de résultats possible, avec le moins de mal possible ; mais tel genre d'effort, qui serait presqu'irréalisable pour l'un, est facile pour l'autre. Braver le danger est un jeu pour le sauvage ou pour le chef féodal, à qui le travail assidu et régulier serait odieux ; tel travailleur obstiné peut être un lâche devant le péril. Dans le travail même, l'effort musculaire est, pour les uns, bien plus facile, pour les autres bien plus pénible que l'effort intellectuel.

Enfin, la *comparaison* instinctive que chacun fait, avant d'entreprendre le travail nécessaire pour obtenir un résultat déterminé, *entre la peine à s'imposer et le gain à en attendre,* conduit des hommes différents à des résolutions toutes différentes. Le lazarone qui, ayant sobrement satisfait son appétit, ne songe qu'à prolonger indéfiniment sa sieste, considère comme une folie l'effort incessant de l'anglo-saxon pour accroître indéfiniment son bien-être. Au contraire, pour beaucoup d'hommes, l'exercice de leurs facultés est en lui-même une satisfaction, de telle sorte que, après avoir cherché à obtenir certains résultats en y dépensant le moins d'efforts possible, ils poursuivent un objet qui n'offre en lui-même presqu'aucun intérêt, uniquement en vue de donner un but à leur activité ; parfois même, ils se livrent à un véritable travail, à titre de simple récréation. C'est à ce même goût d'exercer ses facultés qu'il faut rattacher l'amour de l'étude, des recherches scientifiques ou des inventions pratiques, poursuivies sans aucune préoccupation des avantages matériels à en attendre, qui est un des facteurs importants du progrès matériel et intellectuel de l'humanité.

Ainsi, fût-il *absolu*, le principe qui a été présenté, avec raison suivant nous, comme dominant toute l'Economie politique, resterait sujet à des applications trop variées pour servir à lui seul de base à la science. Nous avons vu, d'autre part, qu'il n'est pas absolu et qu'*il se combine, chez presque tous les hommes, avec des principes différents*, dont l'action, moins permanente, varie d'intensité suivant les temps et les lieux. Le dévouement à l'intérêt général ou, inversement, l'oubli des devoirs de famille viennent donc modifier encore les effets, déjà si divers, de l'intérêt familial.

Les tendances différentes que nous venons d'énumérer se manifestent toutes, dans chaque société, plus ou moins fortes suivant les *individus*. Mais les unes ou les autres prédominent, *à une époque et dans un lieu donnés*, par suite de la contagion

constante des idées et des sentiments. Des changements se produisent d'ailleurs, dans une même population, les uns rapides et peu durables, tenant à la *mode*, les autres plus lents, tenant aux modifications des habitudes assez enracinées pour être devenues des *coutumes*.

Il faut bien remarquer que les effets économiques de l'égoïsme familial, qui est le cas ordinaire, comme ceux de l'altruisme ou de l'égoïsme purement individuel, qui sont l'exception, sont totalement indépendants de l'*origine* de ces dispositions différentes. Quelles que soient la nature et la cause profonde de la notion de *devoir*, il est certain que chaque homme la considère comme distincte de celle d'*intérêt*. Mais il peut arriver, il arrive même très souvent (nous y reviendrons plus tard) que la même ligne de conduite soit dictée par l'un et par l'autre. Quand ils tendent à produire les mêmes effets, que ce soient les préoccupations économiques ou les préoccupations morales qui guident les hommes, les conséquences seront les mêmes. Il faut admettre, dans tous les raisonnements économiques, que l'intérêt des enfants inspire les parents, autant et souvent plus que le leur propre : que les parents, en agissant sous cette impulsion, cèdent à un instinct purement animal ou qu'ils se guident sur une conscience raisonnée de leurs devoirs, cela ne modifie en rien les conséquences de cette disposition. Les conclusions à tirer du fait que la charité envers les inconnus et le dévouement au bien public existent, mais n'exercent qu'une influence secondaire sur la conduite de la plupart des hommes, dans les circonstances normales, sont indépendantes de la question de savoir si les actes inspirés par ces sentiments ont uniquement pour but de procurer à celui qui s'y livre la satisfaction qu'il éprouve en cédant à ses tendances, nobles ou basses, ou s'il les a accomplis parce qu'il s'y croyait tenu, en vertu d'une obligation supérieure.

De même, les effets pratiques des *religions* dépendent uniquement de la puissance de leur empire et non du caractère intéressé ou désintéressé des sentiments auxquels elles font appel. Pour les âmes vraiment religieuses, chez qui le culte n'est pas une habitude machinale ou une obligation mondaine, le souci du salut éternel domine tellement tous les autres, qu'il transpose complètement l'objectif de la plupart des actions. Sans doute, c'est l'intérêt individuel qui reste le guide habituel de la plupart des croyants, car, même parmi eux, l'amour divin, dégagé de toute préoccupation personnelle des peines ou des

récompenses éternelles, reste l'exception, et il n'y a pas de désintéressement véritable, là où il n'y a pas sacrifice de soi ; mais le déplacement de cet intérêt, transporté pour eux au delà de l'existence terrestre, produit souvent, en ce monde, des effets identiques à ceux du parfait désintéressement. Si cette conséquence était plus fréquente, si les idées religieuses pouvaient étendre pratiquement leur action sur la plupart des hommes sans être obligées, pour cela, de s'accommoder à leurs instincts en tolérant la prédominance des intérêts temporels, l'Economie politique tout entière en serait bouleversée : tous les raisonnements basés sur le principe de l'égoïsme familial, appliqué à l'existence terrestre, cesseraient d'être conformes à la réalité, le jour où cet égoïsme viserait uniquement des intérêts d'outre-tombe.

En fait, il n'en est pas ainsi, et les déductions basées sur le principe fondamental que nous avons formulé, abstraction faite de ses origines morales, restent la source de la plupart des vérités importantes découvertes en Economie politique. Mais ce principe reste trop divers dans ses manifestations, il se heurte dans l'application à trop de principes différents ou opposés, pour qu'il soit possible d'en tirer la science tout entière par voie déductive, comme on tire les sciences mathématiques d'un certain nombre d'axiomes ou de définitions. C'est pourquoi les rares auteurs qui se sont contentés de raisonnements abstraits, sur les conséquences de ce principe fondamental, se sont souvent écartés complètement des faits réels, dans leurs théories les plus ingénieuses.

A plus forte raison, l'emploi des *formules mathématiques* ne saurait-il être considéré comme la méthode normale, même en Economie politique pure. Ce n'est pas, nous l'avons déjà dit, la *liberté humaine* qui y met obstacle. Que les actions de chaque individu soient soumises à un *déterminisme* absolu ou qu'elles résultent d'un choix vraiment libre, il suffit qu'elles obéissent à la *loi des grands nombres* pour que le calcul leur soit applicable. En fait, dans une société donnée, la proportion des hommes actifs et des paresseux, des prévoyants et des prodigues, l'importance relative des actes désintéressés et de ceux qu'inspire l'intérêt personnel ou familial restent constantes, pendant d'assez longues périodes, ou ne varient que lentement. Cela suffit pour que le calcul soit théoriquement applicable aux résultats qui en découlent. On sait que plusieurs des hypothèses les plus fécondes de la science moderne consistent à voir, dans certaines lois du

monde physique, des *lois statistiques*, que le calcul des probabilités permet d'étudier comme le résultat d'éléments dont il est impossible de déterminer chacun isolément. Mais ces éléments rentrent dans un petit nombre de types et leurs actions réciproques font l'objet d'hypothèses simples. En Economie politique, la complexité des éléments à envisager et la difficulté de soumettre leurs manifestations à des mesures assez précises pour connaître exactement l'action des uns sur les autres n'ont pas permis, jusqu'ici, d'appliquer les mêmes méthodes. Tant qu'on reste dans les cas simples, les démonstrations dans lesquelles on emploie les mathématiques peuvent être présentées tout aussi bien en langage ordinaire ; quand on sort de ces cas, les formules auxquelles il faut recourir présentent un tel caractère de généralité qu'elles n'aident plus guère à connaître les faits réels.

Cependant, les phénomènes économiques se prêtent bien, par leur nature, à la mise en équations, car ce sont des phénomènes présentant des relations *d'interdépendance*, plutôt que *de cause à effet*, relations faciles à représenter par des formules où l'on peut envisager indifféremment une quantité ou une autre comme variable indépendante. On a pu prouver l'existence d'*équations générales de l'équilibre économique*, démontrer que, quand un certain nombre d'hommes sont en présence, avec un certain nombre de marchandises, leurs relations sont soumises à un nombre de conditions suffisant pour déterminer toutes les opérations effectuées sur le marché. Mais il est bien difficile de tirer de ces notions générales des conclusions assez précises pour étendre réellement notre connaissance des phénomènes.

Les économistes mathématiciens ont certainement rendu de grands services à la science, par la précision nouvelle qu'ils ont apportée dans la théorie de la valeur. Leurs études ont conduit à certains résultats intéressants. Elles fournissent surtout des comparaisons ou des analogies aidant à saisir la nature de certains phénomènes et à préciser le sens et la portée de certaines lois. Mais elles ne pourront, de longtemps et peut-être jamais, constituer la forme normale de la science.

C. — L'emploi simultané de l'observation et de la déduction. — Puisque l'observation pure et simple des faits ou la déduction logique, partant d'un principe général, sont toutes deux également insuffisantes pour conduire à la connaissance des vérités économiques, la conclusion à en tirer, c'est qu'il est indispensable de les appuyer l'une par l'autre et que leur union seule

peut donner des résultats certains. Sans doute, les raisonnements basés sur le principe de l'intérêt personnel ou du moindre effort permettent souvent de se rendre compte de la manière dont les choses se passeront, dans des circonstances données. Mais, seule, l'observation fait connaître les différences infinies que présentent, d'abord, les données de fait d'où il faut partir, puis les goûts, les tendances, les habitudes qui font varier, dans une si large mesure, les idées exprimées par chacun des mots contenus dans l'énoncé du principe général sur lequel se basent toutes les déductions. Elle seule, aussi, permet de corriger les conclusions fondées uniquement sur les effets normaux de l'intérêt familial, en tenant compte de la mesure dans laquelle elles sont modifiées par le jeu du désintéressement absolu ou par l'égoïsme purement individuel qui, pour être plus rares, n'en coexistent pas moins avec lui, — autrement dit, d'apprécier la mesure dans laquelle l'homme réel diffère de l'*homo economicus*.

Ce dernier point est celui sur lequel il convient d'insister particulièrement. L'Economie politique pure permet de se rendre un compte exact, par exemple, des conditions dans lesquelles sont conclus, sous l'empire de l'intérêt, d'abord les *contrats* par lesquels s'organise la *collaboration* nécessaire à la plupart des productions, puis les *échanges* successifs qui font parvenir les produits entre les mains des consommateurs ; encore faut-il, bien entendu, qu'elle parte de quelques données de fait, permettant de savoir à quoi les déductions doivent être appliquées et ce qu'elles ont à chercher. Mais le raisonnement ne peut rien nous apprendre sur les cas dans lesquels l'une ou l'autre des parties en présence abandonne, par charité, une fraction des avantages auxquels elle pourrait prétendre, ni sur les effets de cet abandon, rien non plus sur le rôle que jouent, dans la vie économique, le *don*, inspiré par l'affection envers un particulier, ou l'*association purement désintéressée*, née d'un sentiment de solidarité avec un groupe plus ou moins étendu. Or, si l'on s'expose à de singulières illusions quand on attend trop du désintéressement des hommes et de leur dévouement envers leurs semblables, on commet également de très graves erreurs en n'en tenant aucun compte.

La science ne doit laisser de côté aucun des traits que présente la nature ; mais elle doit s'attacher surtout à leur importance relative. Il n'y a de *réalité matérielle* que dans le *particulier* ; mais il n'y a de *science* que du *général*. C'est *l'observation des faits* qui sert de *point de départ* à toutes les théories ; c'est par elle

que sont *suggérées* les idées justes et fécondes ; c'est elle, enfin, qui doit constamment *contrôler* les résultats obtenus. Mais l'*analyse rationnelle* permet seule de tirer des *faits* de véritables *lois* ; elle seule conduit à des conclusions assez générales pour *expliquer* les faits connus et pour en faire *prévoir* d'autres. L'exposé sommaire qui précède montre déjà comment la description des faits doit être éclairée par leur explication logique. Les théories qui feront l'objet des chapitres III et IV du présent Livre nous donneront l'occasion de faire du raisonnement un usage bien plus large, tandis que les études de détail des Livres suivants seront bien plus appuyées de faits et de statistiques.

La déduction rationnelle sert aussi à *contrôler* l'expérience, si paradoxale que puisse paraître cette idée. Sans doute, les opinions préconçues faussent quelquefois la vision personnelle de l'observateur : les théoriciens doivent toujours se méfier de la tendance qu'ils ont à accueillir trop aisément les faits qui confirment leurs vues ; surtout, ils ne doivent jamais hésiter, quand leurs théories sont en désaccord avec des faits bien établis, à en conclure que ces théories sont erronées et à les abandonner. Mais que de fois, par contre, ce désaccord a révélé des inexactitudes d'observation ! Nous avons essayé de montrer, plus haut, combien la connaissance vraie des faits et leur saine interprétation présentent de difficultés. Certes, nous n'hésitons pas à poser le principe que, en cas d'opposition persistante entre la théorie et les faits bien constatés, c'est la théorie qui doit céder ; mais, en même temps, nous croyons devoir insister sur ce point que, avant d'admettre l'inexactitude d'une loi donnant une explication adéquate de nombreux phénomènes, il faut vérifier et revérifier avec soin les phénomènes nouveaux avec lesquels elle paraît en contradiction, puis chercher s'il n'y a point d'explication capable de concilier le désaccord apparent. Si la statistique prouve quelquefois la fausseté d'une théorie, combien plus souvent l'inexactitude d'une statistique a été révélée par l'absurdité de ses résultats !

Les empiristes ne sont cependant pas seuls à critiquer les prétendus abus du raisonnement, attribués aux économistes. Les âmes généreuses leur reprochent aussi de trop raisonner, sans tenir un compte suffisant des vues intuitives et des sentiments. Sans doute, une certaine *intuition* est nécessaire, dans toute recherche scientifique, pour faire pressentir dans quelles voies les études peuvent être utilement dirigées et pour faire deviner parfois certaines relations, dont la réalité n'est pas encore démon-

trée. Le *sentiment* lui-même inspire et guide quelques études, qui seraient peut-être négligées si on l'écartait *a priori*. Mais il ne faut jamais oublier que ni l'intuition, ni le sentiment ne peut tenir lieu d'une démonstration basée sur l'observation des faits et sur le raisonnement. A plus forte raison, ne peuvent-ils prévaloir contre les résultats d'une pareille démonstration. Il n'y a pas de cause d'erreur plus fréquente que l'abus qu'on fait de l'un ou de l'autre en Economie politique.

Entre l'étude des faits, qui est la base de toute théorie économique, et leur explication, qui en est le couronnement, le raisonnement et l'analyse, orientés par les vues intuitives du savant, établissent le lien nécessaire. S'il a pu être jadis utile de rappeler aux théoriciens la nécessité de l'observation, il l'est peut-être aujourd'hui de faire remarquer à certains statisticiens que leurs travaux fournissent la matière de la science, mais qu'ils ne sont pas la science elle-même.

III. **Les Écoles en Économie politique et leur histoire.** — A. — Points essentiels sur lesquels portent les divergences. — Les difficultés que l'application de toutes les méthodes scientifiques rencontre, dans les sciences sociales, s'ajoutent aux raisons exposées au début du présent chapitre pour expliquer que jamais un accord complet n'ait pu s'établir, sur une grande partie des questions qu'elles étudient. Mais, si nombreuses que soient les divergences entre les diverses Écoles et si passionnées que soient les discussions auxquelles elles donnent lieu, ce serait en méconnaître complètement le caractère que de les considérer comme justifiant un scepticisme absolu, sur toutes les conclusions de l'Économie politique et, par suite, sur son utilité même. Quand on y regarde de près, on constate que le désaccord porte beaucoup moins sur la *science* elle-même que sur les conséquences pratiques à en tirer, sur l'*art* qui en constitue l'application.

Comme toutes les sciences qui étudient la nature physique ou morale, l'Économie politique cherche à déterminer les *lois* qui gouvernent les phénomènes ou, autrement dit, la manière dont ils s'enchaînent et dont s'établissent, entre eux, les liens d'antécédent à conséquent. Quand ces lois sont connues, les hommes cherchent à en tirer parti pour modifier indirectement les effets qui ne dépendent pas directement de leur volonté, en agissant sur les causes qui les régissent, de manière à donner une satisfaction plus complète à leurs divers besoins. Tous les arts

industriels et agricoles, comme tout l'art de l'éducation, ne sont autre chose que l'application instinctive ou raisonnée des connaissances acquises par l'humanité sur les phénomènes physiques, physiologiques et psychologiques.

C'est quand il est question d'*agir* ainsi que les passions et les intérêts entrent en jeu et que les conflits s'élèvent. Sur l'enchaînement des phénomènes économiques dans le monde où nous vivons, tel que nous l'avons décrit sommairement et tel que nous le décrirons avec plus de détail par la suite, il y a bien plus de désaccords de forme que de fond. Les débats sérieux, entre les Ecoles, portent surtout soit sur *les conséquences à tirer des lois constatées*, au point de vue de la ligne de conduite la plus profitable à l'intérêt général, soit sur *la légitimité des conceptions morales* que l'on rencontre à la base de tout ce mécanisme, telles que le droit de l'homme à disposer librement de son travail et des produits de son travail. Sans doute, chaque Ecole s'efforce d'incliner vers ses conclusions les doctrines constituant proprement la science économique, dans les questions encore mal éclaircies; mais c'est sur les fondements philosophiques de ces doctrines ou sur leurs conclusions pratiques, c'est-à-dire sur l'art, que se rencontrent les oppositions absolues.

Et ces oppositions portent à peu près entièrement sur un point unique, *le rôle de l'Etat*. Quand on cherche à grouper en un certain nombre de familles toutes les doctrines connues, on constate que c'est par leur conception de ce rôle qu'elles se distinguent. Les unes voudraient, sans le modifier dans son essence, soit le *réduire* à une étendue bien moindre que nous ne l'avons indiquée, soit, au contraire, l'*élargir* bien davantage; les autres voudraient transformer complètement la société, soit *en supprimant entièrement la puissance publique*, soit, inversement, *en englobant dans ses attributions toute la direction de la vie économique*, qui constitue actuellement le domaine des entreprises privées.

Nous allons indiquer sommairement les traits essentiels de ces diverses doctrines et les principales étapes de leur développement. Nous n'entendons pas présenter incidemment toute l'histoire des doctrines économiques, qui doit faire l'objet d'un enseignement spécial et que l'on ne peut d'ailleurs étudier d'une manière sérieuse que quand on connaît bien toutes les matières dont elles s'occupent; nous voulons seulement situer, dans le temps, les noms les plus marquants qu'il faut citer dans un cours comme le nôtre et l'origine des principales théories.

Nous n'aurons pas à nous arrêter longtemps sur les doctrines tendant à restreindre ou même à supprimer le rôle de l'Etat, qui n'ont jamais pris un grand développement et qui sont moins goûtées maintenant que jamais. Nous insisterons, au contraire, sur celles qui tendent à l'élargir, soit en provoquant l'*intervention* constante de la puissance publique dans les affaires privées, soit en instaurant le *socialisme* intégral. Ce sont ces doctrines, en effet, qui prennent de nos jours un empire croissant. Ce sont celles qui, de tout temps, ont eu la faveur des réformateurs sociaux, et cela s'explique aisément : il est difficile, quand on prétend modifier profondément la vie économique, d'espérer y arriver en changeant les dispositions de la généralité des hommes ; on a plus de chance d'atteindre le but en convertissant ou en remplaçant les pouvoirs publics, investis de la souveraineté et disposant de la force armée, pour faire violence à la nature humaine.

L'interventionnisme et le socialisme ont donc un caractère commun, désigné souvent par le mot *étatisme*, qu'il convient d'examiner avant d'étudier spécialement chacune de ces doctrines. Elles doivent, en effet, être discutées simultanément, en tant qu'elles impliquent, l'une et l'autre, une confiance profonde dans *l'intelligence et la moralité des hommes préposés à l'exercice de la puissance publique.*

Or, c'est là une vue qui suppose une singulière ignorance de l'histoire. En tous les temps et sous tous les régimes, les Etats ont été gouvernés par des hommes quelquefois supérieurs et très souvent inférieurs à la moyenne de ceux qui dirigeaient les affaires privées. Pour un grand roi, combien de rois fainéants, de tyrans féroces ou fous ! Combien surtout de monarques médiocres, soumis à des influences plus médiocres encore ! Pour une assemblée inspirée d'un généreux dévouement au bien public, combien de parlements consumant tout leur effort en basses intrigues ! Les moralistes signalaient jadis l'effet corrupteur du sentiment de la toute puissance ; ils stigmatisent aujourd'hui celui des brigues électorales. Qu'il s'agisse de gagner la confiance d'un roi, d'une assemblée ou des électeurs, on y arrive plus souvent en flattant les préjugés et les mauvaises passions du ou des maîtres de l'heure, qu'en cherchant à les éclairer sur leurs intérêts réels et sur leurs devoirs.

La plupart des partisans de l'extension du rôle des pouvoirs publics ne se font aucune illusion à cet égard, quand ces pouvoirs sont aux mains de leurs adversaires. L'un des étonnements que

l'on éprouve, quand on suit leurs polémiques, c'est de voir les mêmes hommes ne point tarir en critiques sur la gestion actuelle des services d'Etat et réclamer la remise à l'Etat de tout ou partie des entreprises privées. Tel publiciste écrit un jour qu'un industriel dont les usines seraient dirigées comme les ateliers de la marine nationale ne tarderait pas à être en faillite, puis affirme le lendemain que l'exploitation de tous les chemins de fer par l'Etat serait infiniment supérieure à celle des compagnies. Les mêmes orateurs traitent le corps des Ponts et Chaussées de gérontocratie routinière et incapable, puis proposent de faire de tous les ingénieurs civils des ingénieurs d'Etat, en confiant à l'Etat seul la direction de toutes les industries qui les emploient. Les mêmes journaux accusent tous les jours les ministres de vénalité, ou tout au moins de partialité, et demandent que l'on soumette à leur contrôle une foule d'affaires qui y échappent aujourd'hui.

Les uns et les autres sous-entendent qu'on remplacera les hommes au pouvoir par eux et leurs amis. Mais il suffit d'entendre comment les traitent, de leur côté, les défenseurs du gouvernement du jour pour être assuré que nul changement du personnel politique n'amènerait la reconnaissance unanime de la compétence et du désintéressement des représentants de l'Etat.

La vérité est que ceux-ci sont faillibles et faibles, comme tous les hommes, et que, si le pouvoir en élève quelques-uns au-dessus d'eux-mêmes, les facilités qu'il donne pour satisfaire ses passions et la pratique des complaisances nécessaires pour s'y maintenir en pervertissent beaucoup d'autres.

Pour attribuer à l'Etat une clairvoyance et une vertu supérieures, il faut faire appel, contre l'expérience et contre le raisonnement, à une foi d'ordre purement *mystique*. Les partisans du *droit divin* des rois invoquaient jadis l'inspiration qui guidait les oints du Seigneur : nous avons vu encore se présenter comme l'instrument et l'allié de Dieu celui qui déchaînait sur l'Europe entière le massacre et l'incendie, qui violait toutes les règles de l'humanité et du droit des gens. D'autres célèbrent, avec la même inconscience, une sorte d'*infaillibilité du suffrage universel*, comme les démagogues de l'époque révolutionnaire glorifiaient les instincts populaires, même quand ils se manifestaient par les massacres de Septembre. Aujourd'hui, beaucoup de sociologues invoquent la *conscience collective*, pour attribuer à tous les groupements et surtout à l'Etat une espèce d'inspiration, distincte des conceptions individuelles et mieux éclairée sur tout ce qui concerne le but commun.

Nous ne saurions trop insister sur le caractère illusoire de cette conception, que nous avons déjà combattue, car elle est sans cesse invoquée de nos jours pour justifier toutes les oppressions. Quand on parle d'une conscience collective qui inspirerait à l'Etat des idées, des volontés devant lesquelles devraient céder les consciences individuelles, cela veut dire tout simplement, dans une démocratie, qu'un mouvement contagieux d'opinion a constitué une majorité, à laquelle il appartient de décider la ligne de conduite à suivre dans les matières où il est nécessaire de prendre un parti au nom de la collectivité; mais il n'en résulte nullement que les idées de la minorité aient moins de valeur, moins de chance d'être justes, que ses sentiments soient moins respectables, que chacun de ses membres ne reste pas libre, non seulement de les conserver dans son for intérieur, mais encore de régler sur eux sa conduite dans toutes les questions, les plus nombreuses de beaucoup, où nul intérêt supérieur n'impose l'uniformité. La même indépendance doit appartenir, dans une monarchie, aux sujets vis-à-vis du souverain.

Quand on s'attache aux réalités, on constate que l'Etat n'est pas plus un être réel, auquel on soit en droit de subordonner les individus, qu'il ne possède une clairvoyance refusée à ceux-ci. S'il prospère ou s'il pâtit, c'est seulement en tant que les citoyens sont heureux ou qu'ils souffrent dans leurs intérêts particuliers ou collectifs, moraux ou matériels. Ses inspirations ne sont autres que celles des individus chargés de gérer les intérêts communs, souvent dictées aujourd'hui par le souci de plaire à la masse qui les élit, comme jadis par la courtisanerie envers le roi.

C'est pourquoi, tout en reconnaissant la grande importance du rôle de l'Etat, on ne peut le considérer ni comme ayant sa fin en lui-même, ni comme doué, en vertu de quelqu'inspiration mystérieuse, de qualités très supérieures à celles de ses membres. Il constitue simplement une organisation nécessaire, dans certains cas, à la satisfaction de leurs besoins. Cela suffit à justifier son existence, mais n'autorise nullement à attribuer à ses représentants plus d'intelligence ou de désintéressement que l'expérience ne permet d'en attendre de la plupart des hommes.

B. — L'Ecole libérale ou individualiste. — Cette Ecole, qui remonte aux fondateurs de la science, ne constitue pas, comme on le dit parfois, un groupe étroitement lié à une doctrine immuable. Seulement, les auteurs qui s'y rattachent aboutissent, par la recherche des lois naturelles présidant aux phénomènes

économiques et de leurs effets dans les divers états sociaux, à des conclusions dont le trait commun peut se résumer ainsi : l'effort *individuel*, agissant *librement*, constitue, en général, le moyen le plus efficace de pourvoir aux besoins des hommes. Le *but* étant la satisfaction des besoins des individus, ceux-ci ont plus de chance de l'apercevoir clairement qu'une autorité quelconque. Comme *moyen*, la libre concurrence est le meilleur stimulant et donne la direction du mouvement économique aux plus aptes, non pas toujours, mais plus souvent que ne ferait l'hérédité du pouvoir ou l'élection.

Les économistes libéraux sont convaincus que la science constate l'existence effective de *lois économiques*, fondées sur la nature même de l'esprit humain, tel que l'observation nous le montre. S'ils redoutent l'intervention de l'autorité, c'est qu'ils reconnaissent que ces lois naturelles s'imposent, qu'elles déjouent, le plus souvent, les efforts des pouvoirs publics pour modifier leurs conséquences et qu'on fait presque toujours plus de mal que de bien, quand on prétend lutter contre elles. Elles déterminent les situations dans lesquelles peuvent s'établir des équilibres stables et ramènent vers ces situations tout ce qui tend à s'en écarter. Aussi, les tentatives faites par l'Etat pour modifier leur fonctionnement n'ont-elles, dans la plupart des cas, d'autre résultat que de nuire à la prospérité générale, en entravant le développement de l'activité humaine et en diminuant son efficacité. Les progrès dont on peut utilement poursuivre la réalisation consistent donc, surtout, dans la diminution des obstacles que rencontre le libre jeu de cette activité et dans la diffusion des lumières, qui permettront à chacun de se diriger lui-même, dans la vie, au mieux de ses intérêts propres.

On reproche aux libéraux tantôt leur *pessimisme*, parce qu'ils n'ont pas confiance dans l'efficacité des mesures proposées pour améliorer considérablement le sort de l'humanité, tantôt leur *optimisme*, parce qu'ils estiment que ce sort, tel qu'il résulte de la libre initiative des individus, à chaque époque, est aussi bon qu'il peut être dans l'état de la civilisation. Au fond, ce dont on les accuse, dans les deux cas, c'est de croire à des lois économiques et de ne point s'insurger contre ces lois. Sans s'imaginer qu'il puisse y avoir un accord constant entre les intérêts de tous les hommes, ils aperçoivent, à travers l'antagonisme de ces intérêts divers, une sorte d'*harmonie*, qui fait qu'au total l'intérêt général est mieux servi, quand l'autorité se borne à assurer la liberté de chacun, dans les débats et les arrangements

qui interviennent constamment entre les particuliers, que quand elle cherche à protéger les uns au détriment des autres.

Le libéralisme, en tant que doctrine *économique*, ne peut pas être fondé sur la valeur *morale* de la *liberté ;* il est fondé sur la constatation de sa supériorité comme moyen : 1° d'obtenir une production abondante, grâce au stimulant de la concurrence, 2° d'assurer une répartition équitable, en déterminant la part de chacun, dans les produits, d'après le résultat de ses propres efforts et des efforts de ceux qui ont volontairement travaillé et épargné pour lui. L'*égalité* qu'il poursuit est celle qui résulte du droit, égal pour tous, d'user des moyens d'action dont chacun dispose légitimement. La *fraternité* qu'il reconnaît est celle qui entraîne un devoir moral, pour les mieux dotés, d'aider les autres, mais non un droit, pour ceux-ci, de dépouiller les premiers.

Certains libéraux renient la qualification d'*individualistes*, qui semble un fâcheux synonyme d'égoïstes. Pourtant, il est difficile de concevoir une liberté réelle qui ne soit pas la liberté de chaque individu, dans la mesure où elle est compatible avec celle des autres. Et ce n'est pas préconiser l'égoïsme que demander la libre expansion des efforts individuels, quand on est convaincu qu'elle constitue le meilleur moyen de réaliser l'amélioration du sort de la plupart des hommes, au point de vue matériel et moral, en dehors de laquelle le progrès social n'est qu'un mot vide de tout contenu réel.

L'Ecole libérale s'est toujours préoccupée particulièrement des intérêts des *consommateurs*, qu'elle considère comme les véritables intérêts généraux. On peut dire, il est vrai, que ceux des *producteurs* n'ont pas un caractère moindre de généralité, puisque chaque homme ne peut consommer que l'équivalent de ce qu'il produit, par son travail ou par ses capitaux. Mais la consommation est le *but*, tandis que la production n'est que le *moyen*. Comme consommateurs, tous les hommes ont un intérêt commun à l'abondance et au bon marché des produits, tandis que chaque producteur tire profit de la rareté qui accroît le prix de ceux qu'il met en vente. C'est pourquoi on voit constamment des groupes de producteurs demander la protection de la puissance publique, contre les concurrents extérieurs ou même contre les concurrents intérieurs qui découvent des moyens nouveaux de satisfaire aux mêmes besoins qu'eux et qui les obligent ainsi à transformer leur industrie et à s'ingénier pour trouver les moyens de vendre à plus bas prix.

Par la même raison, l'Ecole libérale défend constamment les

intérêts généraux des *contribuables*, contre les particuliers qui s'efforcent d'accroître à leurs dépens les fonctions de l'Etat ou de lui extorquer soit des subventions, soit des augmentations de traitements qui ne sont pas indispensables au bon recrutement des services publics.

On appelle parfois l'Ecole libérale *classique* ou *orthodoxe*, parce que ses idées sont celles des premiers penseurs qui ont appliqué méthodiquement les procédés de la recherche scientifique à l'étude de l'Economie politique. Mais ce n'est point à titre d'orthodoxie qu'elle prétend recueillir des adhésions, c'est à titre d'enseignement conforme à la réalité.

De tout temps, on a écrit et raisonné sur les richesses : *Aristote* a parlé des monnaies et des métiers, et *Xénophon*, dans ses Œconomiques, de la bonne gestion des biens privés. Dès la fin du moyen âge, on cultivait les sciences dites *camérales*, pour former des administrateurs des biens publics. Au XVIe et au XVIIe siècle, les questions monétaires faisaient déjà l'objet d'études exactes et précises. Après la découverte de l'Amérique, le *système mercantile*, qui assignait comme objectif aux princes de faire affluer dans leur pays les métaux précieux, avait été exposé dans quelques ouvrages didactiques et dominait sans conteste l'opinion publique. C'est en 1615 que le nom d'Economie politique est apparu pour la première fois, comme titre d'un ouvrage de *Montchrétien* ; mais c'est seulement au milieu du XVIIIe siècle qu'un corps de doctrine sortit d'études confuses et éparses, à peu près comme la science de la chimie succédait, vers la même époque, aux recherches empiriques des alchimistes.

La science économique est née en France, à la fin du règne de Louis XV. *Quesnay* et *les Physiocrates* en posèrent les principes, dans des ouvrages publiés de 1756 à 1778, en constatant l'existence d'un ordre naturel des sociétés, régi par des lois inéluctables et fondé sur la liberté et la propriété. *Gournay*, intendant du commerce, fut l'auteur de la formule « laissez faire et laissez passer », restée longtemps le mot d'ordre de l'Ecole libérale. *Turgot*, après avoir publié le premier mémoire vraiment classique en la matière, ses « Réflexions sur la formation et la distribution des richesses » (1770), fit, comme Ministre (1774-76), une première tentative pour appliquer, dans la législation, quelques-uns des principes qu'il avait soutenus dans ses œuvres.

C'est le grand ouvrage d'*Adam Smith* « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations » (1776), qui a

véritablement constitué l'Economie politique, telle qu'elle s'est développée depuis lors. Par l'étendue des renseignements mis en œuvre, par la finesse de l'analyse, par la solidité des raisonnements, ce premier traité complet a exercé une influence considérable sur tous les savants qui, dans la période suivante, ont approfondi l'étude des diverses questions soulevées par l'illustre écossais.

Parmi eux, il faut citer *Malthus*, auteur d'un « Essai sur le principe de la population » (1798), et *Ricardo*, qui publia en 1817 ses « Principes de l'Economie politique et des impôts ». Ils ont particulièrement attaché leur nom, l'un à l'étude de la population, l'autre à celle de la rente de la terre ; mais les profondes études de Ricardo ont porté sur beaucoup d'autres points. Tous deux ont formulé des théories exactes sur la plupart des points, en partant d'observations judicieuses. Ils en ont souvent tiré des conséquences fausses, en généralisant hâtivement les conclusions fondées sur des faits constatés à leur époque, en Angleterre, sans se préoccuper suffisamment de rechercher quels effets entraîneraient les mêmes lois, dans des circonstances différentes.

Leur contemporain français, *Jean-Baptiste Say*, contribua puissamment à la diffusion des vérités économiques, par l'ordre, la méthode et la clarté qu'il apporta dans leur exposition, par son « Traité d'Economie politique » (1803). Il enrichit la science de quelques théories nouvelles, comme celle des débouchés.

Nous ne saurions énumérer les travaux des innombrables écrivains qui ont apporté, depuis lors, leur contribution aux progrès des études économiques, en restant fidèles, aux idées libérales, sur la plupart des points. Nous citerons seulement ceux qui ont introduit dans ces études une note nouvelle.

Stuart Mill, dans ses « Principes d'Economie politique » (1848), a présenté un exposé magistral, où la méthode déductive et les théories pures jouent peut-être un rôle excessif. Tout en constatant l'existence des lois *économiques*, il a cherché, à la fin de sa vie, des moyens d'améliorer la répartition des biens par l'action des lois, notamment au moyen de très forts impôts sur la rente du sol et d'une limitation de l'héritage.

Roscher, en Allemagne, dans ses « Principes d'Economie politique » (1854), a donné un développement tout nouveau aux recherches historiques.

Le Play, en France, dans ses monographies sur la vie de famille des « ouvriers européens » (1855), a mis en relief une méthode souvent précieuse. Dans « la Réforme sociale » (1864),

il a développé des idées empreintes d'un vif sentiment religieux, d'après lesquelles le progrès économique devrait être obtenu surtout comme conséquence du progrès moral, poursuivi par une constitution plus forte de la famille et par le développement du patronage.

Plus récemment, les économistes mathématiciens et psychologues ont renouvelé la théorie de la valeur, en suivant une voie ouverte dans des mémoires publiés en France par *Cournot* (1838) et par *Dupuit* (1849). Le succès de ces idées date de 1871, époque où *Stanley Jevons* publia, en Angleterre, sa « Théorie de l'Economie politique, » et *Karl Menger*, en Autriche, ses « Fondements de l'Economie politique ». L'Ecole autrichienne a fait ensuite de très intéressantes études sur ce qu'elle appelle l'utilité finale, dont nous reparlerons. Mais elle a trop souvent présenté comme le renversement de la science traditionnelle ce qui n'était qu'une manière nouvelle, heureuse et féconde, de l'exposer.

Les auteurs que nous venons de citer, avec des tendances personnelles diverses, se rattachent cependant, par l'ensemble de leurs doctrines, à l'Ecole libérale, dont ils adoptent la plupart des conclusions. Cette Ecole est restée à la tête du mouvement scientifique, jusque vers 1875. Très attaquée depuis lors, surtout en Allemagne, elle compte encore, parmi les contemporains, des maîtres éminents, tels que l'économiste mathématicien Marshall, en Angleterre, et M. Paul Leroy-Beaulieu, en France.

Elle a même régné en Angleterre, presque sans partage, pendant un demi-siècle ; elle a commencé à y triompher lorsque *Richard Cobden*, à la tête de la *ligue de Manchester*, a obtenu la suppression des droits de douane sur les céréales (1846). Sur le continent, elle n'a jamais réussi entièrement, même au moment de son triomphe doctrinal, à faire prévaloir ses idées, auprès des gouvernements, contre les préjugés entretenus par certains intérêts privés en conflit avec des intérêts plus nombreux, mais moins bien défendus. Cependant, les brillantes polémiques soutenues par *Bastiat* contre le socialisme, en même temps que contre le protectionnisme, avant et après la Révolution de 1848, lui avaient valu en France quelques conquêtes. L'apogée de ses succès fut marqué, dans la période de 1860 à 1870, par les traités de commerce comportant des tarifs modérés, dont le premier fut conclu entre la France et l'Angleterre, sous l'influence de *Michel Chevalier*, et par l'abolition de nombreuses mesures restrictives de la liberté économique.

Elle a subi ensuite un recul sensible. La crise agricole,

d'une part, l'avènement de la démocratie encore peu éclairée sur ses vrais intérêts, de l'autre, ont soumis de nouveau les pouvoirs publics aux idées interventionnistes, qui progressent actuellement jusqu'en Angleterre. Ces idées ont repris un tel ascendant que, pendant un certain nombre d'années, les jeunes écrivains, même quand ils partageaient sur certains points les idées des économistes classiques, répudiaient le plus souvent leur patronage, devenu compromettant. Les abus de l'interventionnisme font cependant reprendre aujourd'hui quelque faveur, dans la science, aux doctrines libérales.

C. — Les exagérations du libéralisme. — Parmi les économistes libéraux, quelques-uns ont poussé la méfiance envers la puissance publique, dont nous avons exposé les motifs légitimes, jusqu'à réduire son rôle à ce qui en est seulement la partie la plus essentielle, le maintien de l'ordre et de la sécurité publique ; c'est pourquoi on a parfois caractérisé leur conception de l'Etat par la formule de l'*Etat gendarme*. On ne saurait présenter cette tendance comme constituant une Ecole spéciale. Mais on peut l'observer chez quelques auteurs, comme *Dunoyer*, en France, ou *Prince Smith*, en Allemagne.

Nous avons dit que *l'étendue légitime des services dont l'Etat est amené à se faire l'entrepreneur ou le gérant* est matière sujette à controverse et variable suivant les temps et les lieux. Il est bon de les restreindre autant que possible, en raison des imperfections et du caractère dispendieux des services que ne stimulent ni l'intérêt privé, ni la concurrence. Nous avons indiqué, cependant, les motifs qui rendent impossible l'organisation de certains services, comme celui des travaux publics, par les particuliers, ou qui ne permettent pas de compter uniquement sur leur initiative pour subvenir à d'autres, comme l'assistance. L'examen des limites à tracer à l'intervention de l'Etat, dans chaque cas, est affaire d'espèce et non de discussion générale ; mais il ne faut pas oublier qu'on risque, en la restreignant trop, de laisser en souffrance des besoins essentiels.

Dans les matières où l'Etat intervient, les libéraux extrêmes entendent *limiter son action* autant que possible : pour les travaux publics, ils préconisent le système des *concessions*, accordées à toute société qui présente des garanties suffisantes et *soustraites ensuite à tout contrôle* ; pour les services locaux, ils recommandent la *décentralisation* la plus complète. Nous avons, au contraire, insisté plus haut sur le devoir qui s'impose

à l'Etat, quand il met la puissance publique au service d'un concessionnaire ou quand il la délègue à une autorité locale, de veiller à ce qu'il ne soit point fait mauvais usage d'une arme redoutable, que ses détenteurs tiennent de lui.

Dans l'exercice direct de la mission essentielle de l'Etat, certains libéraux prétendent imposer à son action des restrictions excessives. Pour maintenir l'ordre et préserver la sécurité publique, l'Etat peut user de son pouvoir coercitif sous deux formes bien distinctes. Il peut recourir au système *préventif*, dans lequel certaines mesures de précaution sont prescrites pour éviter la propagation des crimes, des maladies contagieuses, etc. Il peut aussi n'appliquer que le système *répressif*, dans lequel on considère comme licites tous les actes qui ne sont pas attentatoires aux droits d'autrui ou à l'ordre public, par eux-mêmes et dans tous les cas ; on se borne à condamner soit à des dommages-intérêts, soit à des châtiments, les citoyens qui, en usant de la liberté laissée à tous, amènent des accidents par leur imprudence ou leur faute et commettent des abus ou des fraudes. Certains auteurs voudraient condamner absolument le système préventif. Il a, en effet, le grave inconvénient d'entraver le libre jeu de l'initiative privée et d'apporter souvent des obstacles au progrès, en mettant le pouvoir coercitif de l'Etat au service des timidités et des préjugés de l'opinion publique ; on doit donc se méfier de ce qu'a de séduisant, au premier abord, l'idée qu'il vaut mieux prévenir que punir. Il y a, cependant, bien des cas où la répression serait inefficace, en matière d'hygiène et de police, parce qu'il est impossible de faire payer des dommages-intérêts aux auteurs d'actes nocifs, quand ils ne possèdent rien, et de découvrir le coupable, après chaque crime. Il faut donc prévenir les épidémies, par la destruction des foyers d'insalubrité, et arrêter le recrutement des criminels, par la répression du vagabondage.

Dans les œuvres de culture ou de charité, l'idéal des adversaires de toute action de l'Etat est le développement le plus large de *fondations* entièrement libres dans leur action. Pourtant, c'est de l'Etat que les fondations tiennent leurs droits, car, si la propriété et sa transmission héréditaire sont une conséquence naturelle de la liberté du travail, la constitution d'une sorte de propriété appartenant, non plus à un ou plusieurs individus, mais à une destination fixée par des hommes morts depuis longtemps, est certainement une création de la loi. Sans doute, une large liberté, pour la constitution de ces organismes, est une conséquence du droit de propriété. Mais il faut bien que la puissance publique veille à

ce que les administrateurs des établissements scientifiques, charitables ou religieux ne les détournent pas de leur objet, peu à peu, notamment pour s'en attribuer les revenus, sous une forme ou une autre, quand nul représentant du fondateur ne s'en occupe plus. Il faut même qu'elle se réserve le droit d'en reviser l'affectation, lorsque cela devient absolument nécessaire. Des biens considérables ont été jadis affectés au culte de Jupiter ou à la guérison des lépreux ; si les invasions et les révolutions n'y avaient pourvu, il eût bien fallu que l'Etat, à défaut de tout particulier, intervînt pour régler l'emploi de ces biens, lorsque la lèpre a presque disparu et que Jupiter n'a plus eu de fidèles. Déclarer la propriété des fondations aussi intangible que la propriété privée, c'est prendre pour des êtres réels ces créations du législateur. Prétendre qu'elles suffisent pour assurer indéfiniment les services de culture ou d'assistance, c'est oublier que les opinions et les besoins des hommes sont changeants.

Ce qui préoccupe surtout les libéraux intransigeants, c'est la peur de voir l'Etat imposer à tous les citoyens les conceptions morales ou sociales de ses représentants, et l'on ne peut nier que leurs craintes, à cet égard, soient légitimes. L'histoire montre jusqu'à quels actes de tyrannie, à quelles confiscations peuvent se laisser aller les gouvernements qui prétendent soit imposer une religion, comme seule vraie et seule morale, soit proscrire toutes les religions, comme des exploitations de la crédulité publique, ceux qui veulent défendre les privilèges d'une aristocratie ou rétablir l'égalité entre les pauvres et les riches, etc. Par crainte de ces excès, quelques économistes ont soutenu que l'Etat doit ignorer les religions, comme les doctrines philosophiques et scientifiques ou les tendances artistiques. Suivant eux, quand il règle les rapports des citoyens, il doit s'interdire absolument de s'intéresser aux uns plutôt qu'aux autres ; quand il établit des impôts, il doit se dégager de toute préoccupation sur le plus ou moins d'intérêt que telle industrie ou telle branche de consommation mérite, au point de vue moral ou social, pour ne s'occuper que du point de vue financier.

Cette opinion pourrait se soutenir, *s'il était humainement possible de tenir toujours dans les lois, la balance parfaitement égale entre tous les intérêts*, de répartir les charges publiques avec une équité indiscutable. Malheureusement, il n'en est pas ainsi. Quoi que fasse le législateur, il n'évitera pas que les présomptions établies par les lois, pour suppléer aux lacunes des contrats, favorisent tantôt le patron et tantôt l'ouvrier, que les impôts pèsent inégalement sur des productions similaires, qu'ils

entravent le développement des consommations sur lesquelles on aura cru devoir faire porter les taxes. Assuré de peser sur les phénomènes économiques, dans une certaine mesure, il faut bien qu'il sache dans quel sens il y a le moins d'inconvénient à les fausser, qu'il opte pour gêner les uns plutôt que les autres et que, souvent, il favorise intentionnellement certains intérêts, parce que c'est le seul moyen d'avoir la certitude de ne pas se tromper à leur détriment. C'est ainsi que, en répartissant les impôts dans un pays à faible natalité, il vaut mieux tenir un compte excessif qu'insuffisant de la réduction qu'une nombreuse famille entraîne dans les facultés contributives de son chef.

On ne peut donc condamner, d'une manière absolue, tout appel aux considérations d'ordre moral ou social, dans tous les cas où l'Etat doit nécessairement toucher aux intérêts privés, pour exercer son triple rôle de gardien de la paix publique, de collecteur des impôts et d'entrepreneur des services publics.

On ne saurait même interdire absolument à l'Etat le droit de choisir entre les idées scientifiques, religieuses ou morales. Dans l'organisation de l'enseignement public, il faut bien qu'il désigne les doctrines auxquelles des chaires seront attribuées. S'il doit assurer le libre exercice de tous les cultes qui obtiennent l'adhésion d'un groupe de citoyens honorables, il ne saurait admettre, sous prétexte de religion, le refus de s'acquitter de certains devoirs civiques ou les manifestations scandaleuses. Sans doute, il ne peut, à moins d'exercer une inquisition intolérable, poursuivre dans le domicile des citoyens l'immoralité nuisible uniquement à ceux qui s'y livrent volontairement ; cela n'empêche que, en réglant la police de la circulation et des lieux publics, il ait le droit et même le devoir de réprimer les offres faites à tout venant, qui constituent une provocation à des actes universellement reconnus comme immoraux et à des vices propres à propager la misère et la maladie, comme le jeu, l'ivrognerie ou la débauche. Et, si des impôts écrasants réduisent la consommation de l'alcool ou le jeu sur les champs de courses et dans les casinos, on ne saurait reprocher aux hommes d'Etat de voir là un bien, et non un mal.

On ne peut, sans méconnaître les nécessités pratiques, demander à l'Etat, sur tous ces points, une indifférence absolue. Tout ce que les libéraux doivent exiger de lui, c'est qu'il ne prétende pas imposer ses doctrines aux citoyens, en employant une contrainte avouée ou déguisée pour bouleverser un état social consacré par les mœurs, pour propager des idées contestées ou

pour en étouffer d'autres, auxquelles une partie des citoyens est attachée et qui ne compromettent pas l'ordre public.

D. — Les tendances interventionnistes. — A la conception de l'Etat gendarme, on oppose celle de *l'Etat providence*, chargé de faire le bonheur de tous les hommes.

On a donné au groupe de doctrines qui s'y rattache le nom de *socialisme d'Etat*, propre à le faire confondre avec le socialisme pur et simple, puisque celui-ci tend précisément à confier à la puissance publique toute la direction de la vie économique. On l'a aussi appelé *socialisme de la chaire*, quand il a commencé à régner dans les Universités allemandes. Le nom véritable qui lui convient est celui d'*interventionnisme*. Ce qui le caractérise, en effet, c'est que, bien loin de partager la méfiance de l'Ecole libérale vis-à-vis de l'intervention de l'Etat dans les phénomènes économiques, il fait un appel constant à cette intervention, pour remédier à tous les inconvénients que peut entraîner le libre jeu de la concurrence.

Les interventionnistes se rapprochent cependant beaucoup plus des libéraux que des socialistes, car ils ne prétendent nullement, comme ceux-ci, transformer tout l'ordre social. Ils admettent que l'initiative privée doit continuer à organiser et à diriger les entreprises, que les accords entre les particuliers doivent normalement y déterminer le rôle et la part de chacun, que la concurrence doit servir de stimulant à tous et rester le principal régulateur des prix. Seulement, ils ajoutent que l'Etat doit intervenir pour *corriger les abus* qui peuvent se produire, pour *protéger* les individus, les groupes ou les entreprises, qui ne seraient pas capables de se défendre, pour *réfréner les abus* de la concurrence et pour *faire régner plus de justice* dans la répartition des avantages sociaux.

Pour atteindre ce but, ils ne demandent pas que l'Etat soit investi de *pouvoirs nouveaux*. Ils demandent seulement qu'il fasse un *usage plus large* de ceux qui ne lui sont pas contestés. A leurs yeux, l'ordre de préoccupations sociales et morales que les libéraux extrêmes voudraient interdire entièrement à la puissance publique doit devenir le guide principal de son action : l'Etat peut et doit améliorer la situation morale et matérielle d'un pays, en modifiant le jeu des forces économiques par l'usage du pouvoir qui lui appartient, 1° lorsqu'il édicte des lois, 2° lorsqu'il lève des impôts. L'extension que les interventionnistes veulent donner à l'action gouvernementale, telle que nous l'avons décrite,

ne constituerait donc pas l'*usurpation* de pouvoirs ne rentrant pas dans les attributions normales de l'Etat, mais plutôt ce qu'on appelle, en Droit administratif, un *détournement de pouvoirs*, l'usage d'un pouvoir légitime exercé dans un but autre que celui en vue duquel il a été conféré à son détenteur : sans sortir de sa compétence, un maire excède ses droits s'il use de ses pouvoirs de police, non dans le but de maintenir l'ordre, mais dans le but de favoriser ou d'entraver telle ou telle entreprise ; de même, l'Etat, sans légiférer sur d'autres matières que celles que nous avons énumérées, sort de son rôle s'il introduit dans les lois des dispositions tendant, non plus à faire respecter les droits de chacun et à répartir équitablement les impôts, mais à étendre ou à restreindre les droits des particuliers et à modifier la répartition générale des richesses entre eux.

Cette intervention peut d'ailleurs s'exercer dans des sens extrêmement divers, sans que sa nature en soit modifiée. De tout temps, les détenteurs de la puissance publique ont cherché à s'en servir pour améliorer leur situation économique. Aujourd'hui, soit pour obéir à la *démocratie*, toute puissante dans certains pays, soit pour retarder dans d'autres son avènement, en calmant ses appétits, les hommes politiques cherchent surtout à donner satisfaction aux désirs des *masses ouvrières*; et c'est par là que les socialistes d'Etat se rapprochent souvent, en pratique, des socialistes purs. Autrefois, c'était dans l'intérêt de l'*aristocratie*, des *grands propriétaires fonciers* ou des *patrons* que la puissance publique s'efforçait de modifier les équilibres économiques. Suivant les cas, aussi, elle se préoccupe de favoriser le *commerce international* ou de protéger la *production nationale* contre la concurrence étrangère, de développer l'*industrie*, comme constituant le progrès, ou de soutenir l'*agriculture*, pour retenir les populations rurales dans la vie plus saine des champs. Bien souvent, même, elle poursuit à la fois deux buts contradictoires, oubliant, par exemple, qu'il est impossible d'attirer les capitaux et les travailleurs dans une voie sans les détourner d'une autre.

Nous préciserons la portée de ces indications générales, en citant les questions dans lesquelles l'interventionnisme s'exerce le plus souvent.

Il apppartient au législateur de tracer des règles aux tribunaux pour l'*interprétation et l'application des contrats*. Il peut donc et il doit refuser la sanction de l'action en justice aux conventions manifestement contraires à l'ordre public ou aux bonnes mœurs. Il lui appartient aussi de suppléer, par des présomptions légales,

aux lacunes très nombreuses que présentent souvent les conventions, surtout celles qui sont passées verbalement, et il est naturel qu'en ce cas il établisse, comme règle de droit commun, la solution qui lui paraît la plus équitable. Mais souvent, parce qu'il lui paraît désirable que certaines conditions soient adoptées, il les rend *obligatoires* : pour protéger les patrons ou les ouvriers, les prêteurs ou les emprunteurs, il prononce la nullité d'engagements qui ne comporteraient aucun danger pour l'ordre public. Par exemple, il interdit aux tribunaux de tenir compte des clauses d'un contrat stipulant la compensation entre certaines dettes ; il fixe, dans l'intérêt des patrons, un maximum que les salaires ne doivent pas dépasser ou, dans l'intérêt des ouvriers, un minimum au-dessous duquel ils ne peuvent descendre, parfois sous peine de châtiments. La nullité de toute dérogation aux rapports de droit établis par la loi, l'interdiction du *contracting out*, suivant l'expression qui désigne, en Angleterre les clauses des contrats sortant des prévisions légales, est une des manières les plus fréquentes d'entraver la liberté économique.

Les questions de *responsabilité* sont de celles où cette interdiction est le plus fréquente. Au lieu de se borner à dire que, à défaut de clause contraire, les conséquences de tel ou tel *risque* seront à la charge du transporteur ou de l'expéditeur des marchandises, de l'employeur ou de l'employé, la loi déclare nuls et non susceptibles d'être invoqués en justice les arrangements spéciaux qui seraient pris pour réduire les chances d'accidents ou de fraude, dans tel ou tel cas, en adaptant les responsabilités à la diversité des circonstances.

Très souvent, les faveurs faites aux uns, au détriment des autres, résultent simplement de la législation sur les *preuves*. La loi doit, pour les affaires très importantes, déterminer les formes dans lesquelles certains engagements seront constatés et pourront être prouvés en justice, afin d'éviter les surprises. Mais, dans bien des cas où le juge pourrait se faire une conviction d'après les explications que seraient tenues de lui fournir les deux parties, il suffit d'établir une *présomption légale* et de décider que *la charge de la preuve contraire* incombera à l'une ou à l'autre des parties, pour que celle-ci soit presque sûre de perdre tous ses procès, contre tout plaideur de mauvaise foi. Or, c'est ce qui se fait très souvent. Parfois même, la loi favorise ouvertement l'un des plaideurs, comme faisait jadis notre Code Civil, quand il décidait que le maître serait cru sur son affirmation, en cas de litige relatif à la quotité ou au paiement des salaires.

On trouve un exemple frappant d'intervention de l'Etat, en des sens opposés, dans la matière des *successions*. Le rôle propre de l'Etat, c'est d'assurer le respect des volontés constatées ou présumées des défunts et, au besoin, le paiement des dettes alimentaires qu'ils ont contractées envers les enfants qu'ils ont appelés à la vie. Il sort de ce rôle, pour peser sur la répartition des fortunes, aussi bien quand il rend obligatoire la transmission par ordre de *primogéniture*, en vue de maintenir la situation des grandes familles, que quand il impose le *partage égal*, afin de la briser.

De même, le *régime fiscal* devrait avoir pour unique objet de répartir les impôts le plus équitablement possible. On peut très légitimement considérer l'*impôt progressif* comme la meilleure manière de taxer chaque citoyen proportionnellement à ses facultés contributives, qui croissent évidemment plus vite que son revenu. Mais ce même impôt peut être appliqué comme un moyen de limiter les fortunes, par des prélèvements énormes sur celles qui dépassent certains chiffres. Inversement, on peut faire couvrir la plupart des charges publiques par des *impôts de consommation*, pour éviter de charger les riches, seuls capables de payer des impôts directs considérables.

Dans un très grand nombre de cas, de nos jours, la législation a pour but de modifier la répartition des revenus généraux de la nation, dans un sens égalitaire. Par exemple, les *lois ouvrières*, au lieu d'être édictées en vue d'assurer simplement l'hygiène et le bon ordre dans les ateliers et la liberté des contrats entre employeurs et employés, ont pour but avoué ou caché de reporter certaines charges sur les capitalistes, d'accroître le salaire des travailleurs, de leur procurer des pensions de retraite constituées, non au moyen de leur propre épargne, mais aux frais des contribuables ou des patrons. Dans l'organisation des services publics, l'Etat et les villes fixent souvent *les traitements des petits fonctionnaires et des ouvriers* qu'ils emploient au-dessus du taux nécessaire pour assurer un recrutement satisfaisant, en vue de procurer à une catégorie d'employés, aux frais des contribuables, un revenu supérieur à celui qu'ils pourraient obtenir, pour un travail analogue, par le jeu de l'offre et de la demande. La tendance à étendre les services publics, à substituer, dans leur gestion, la régie directe à la concession, a souvent pour but réel de multiplier les cas où l'administration pourra agir dans ce sens et d'accentuer ainsi les répercussions qu'on en attend sur le taux général des salaires.

La *protection* accordée par l'Etat à certaines industries est une

des causes les plus fréquentes de son intervention dans les affaires privées. Dans *le commerce international*, il protégeait jadis les consommateurs, aux dépens des producteurs, en prohibant ou en taxant la *sortie* de certains produits. Aujourd'hui, il agit en sens inverse quand, au lieu de s'efforcer de faire peser les impôts de consommation de la même manière sur tous les produits similaires, qu'ils soient indigènes ou étrangers, il use des *droits de douane à l'entrée* pour protéger certains producteurs, — quand, sous prétexte de défendre la santé publique contre l'invasion de la trichine, il use en réalité de ses *pouvoirs de police* pour arrêter à la frontière le porc d'Amérique, — quand il emploie les deniers des contribuables à *subventionner* la marine marchande, — enfin quand, au lieu de chercher à assurer les services publics au moindre prix, il en accroît les charges en réservant aux producteurs indigènes le bénéfice de toutes les *fournitures* qui leur sont nécessaires. A *l'intérieur*, l'Etat protège une catégorie de producteurs contre une autre quand, sous prétexte *d'assurer la fidélité du débit des marchandises*, il interdit de vendre, même sous son véritable nom, un mélange de margarine et de beurre, qui ferait concurrence à ce dernier produit, ou encore il délimite une région, constituant une faible partie de l'ancienne province de Champagne, en décidant que, seuls, les vins récoltés dans cette région pourront être vendus sous le nom de vins de Champagne.

A côté de l'action exercée par l'Etat sur les entreprises privées, les interventionnistes sont enclins généralement à *étendre les services publics, autant que possible*, dans les matières, comme l'enseignement et l'assistance, où leurs limites sont difficiles à tracer. Ils préfèrent le régime de la *régie* à celui de la concession pour les travaux publics. Ils cherchent, enfin, à élargir toutes les fonctions par où l'Etat peut exercer son influence sur la vie économique.

On voit que l'interventionnisme se manifeste sous des formes très diverses. Il ne constitue donc pas un *système* lié, dont on puisse soumettre le fonctionnement à une discussion d'ensemble, mais plutôt une *tendance*, dont les conséquences doivent être examinées à propos de chacune des questions où elle se manifeste. Cet examen reviendra constamment dans la suite du cours. Nous discuterons en outre spécialement, au chapitre V ci-après, quand nous aurons approfondi la théorie de la valeur et ses conséquences, les arguments d'ordre moral et juridique invoqués à l'appui des mesures propres à modifier la répartition des

richesses, ainsi que les arguments économiques tendant à justifier celles qui ont pour objet de modifier la direction de la production. Nous nous bornerons, pour le moment, à appeler l'attention sur quelques considérations générales.

L'interventionnisme implique cette confiance, dans la capacité supérieure et l'impartialité de l'Etat, dont nous avons essayé de montrer plus haut le peu de fondement. On dit, il est vrai, que l'Etat doit intervenir dans la vie économique, parce qu'il représente l'*intérêt général* vis-à-vis des *intérêts particuliers*, les seuls dont tienne compte l'initiative privée. Mais l'intérêt général n'est pas autre chose que la somme des intérêts particuliers, et le premier des intérêts généraux, c'est que chaque droit particulier soit respecté, ne soit jamais injustement sacrifié à d'autres. Dans tous les exemples cités ci-dessus, il saute aux yeux que l'intervention de l'Etat, quand elle n'a plus pour objet unique d'assurer l'ordre et le respect des engagements, ne peut s'exercer qu'au profit de certains intérêts privés, contre d'autres intérêts privés. On peut dire, il est vrai, que, sous un régime de suffrage universel, elle s'exercera au profit *du plus grand nombre* contre les minorités et qu'ainsi elle augmentera la somme totale des satisfactions humaines. Mais cela même n'est nullement prouvé. L'expérience montre que, très souvent, un petit groupe d'intérêts privés, marchant à l'assaut du budget ou réclamant un droit de douane, exerce bien plus d'influence, sur les pouvoirs publics, que la masse des contribuables ou des consommateurs qui paieront : quelques individus, qui tireront d'une mesure un gros bénéfice, la réclament, en effet, avec énergie et ténacité, tandis que la masse, sur qui sera prélevé ce bénéfice, ne s'émeut guère d'une charge à peu près insensible pour chacun de ceux entre qui elle se répartira. Et l'addition successive de toutes les charges ainsi imposées, au profit de minorités infimes, mais remuantes, finit par écraser la majorité inactive sous le poids de la cherté de la vie.

L'intervention de l'Etat, dans les affaires privées, a donc toujours pour effet de modifier la situation respective des particuliers. Elle est d'autant plus dangereuse qu'elle entraîne souvent des résultats tout différents de ceux que ses promoteurs avaient en vue. Dans tous les phénomènes économiques, il y a, suivant la formule de Bastiat, *ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*. Souvent, les mesures prises en faveur de telle classe sociale ont des conséquences inattendues, très nuisibles à ceux mêmes que l'on croyait favoriser :

quand on soustrait les débiteurs aux poursuites de leurs créanciers, on nuit aux emprunteurs autant qu'aux prêteurs, en restreignant le crédit. La répercussion des impôts, ce que l'on appelle le problème de l'incidence, est extrêmement complexe : l'impôt sur les propriétaires de maisons de rapport retombe en grande partie sur les locataires. Lorsque l'Etat prélève sur les contribuables de quoi venir en aide à certaines situations, il est certain que la société subira une perte sèche, par suite des frais de perception et des dépenses administratives inévitables ; mais il n'est pas du tout certain que ceux qui suppporteront la charge, en fin de compte, n'appartiendront pas à une catégorie plus intéressante que ceux au profit de qui on l'établit, — à moins que ce ne soient les mêmes, comme cela arrive souvent.

L'extension des services publics ne soulève pas moins d'objections que l'immixtion de l'Etat dans les affaires privées. Nous exposerons, en parlant du socialisme, les raisons, tenant à la nature même de ces services, qui les rendent toujours coûteux et peu aptes à progresser. Nous ne voulons signaler ici qu'une difficulté, propre à la conception interventionniste d'après laquelle l'Etat *étendrait* le champ de son action, dans les domaines où l'initiative privée peut s'exercer, sans *supprimer* celle-ci et seulement pour suppléer à son insuffisance, pour lui servir de stimulant et de guide. Pratiquement, cette conception est presque toujours irréalisable, parce que *la création de services publics tend à éliminer les entreprises et les œuvres privées de tout champ d'action dans lequel elle pénètre.*

S'il s'agit d'organismes percevant une rémunération pour les services qu'ils rendent, il est bien difficile que des entreprises particulières, vivant uniquement de leurs recettes, subsistent à côté d'entreprises publiques, ayant un objet analogue, mais dont les déficits sont couverts par les ressources de l'impôt. Par suite, lorsque l'Etat, au lieu d'intervenir seulement là où l'action des particuliers fait nécessairement défaut, juxtapose ses entreprises aux leurs, il tue ces dernières et il étend ainsi, par son intervention même, les cas où cette intervention sera nécessaire. C'est ainsi que, dans l'enseignement secondaire, donné principalement à des jeunes gens dont les familles peuvent en payer le prix, le développement des établissements de l'Etat, entretenus en partie aux frais du budget, tue à peu près tous les établissements privés qui n'ont pas une clientèle assurée par des idées religieuses. Dans les services où c'est, non pas l'esprit de lucre, mais un zèle désintéressé qui fait naître les œuvres privées, en matière d'assistance, d'établis-

sements scientifiques, de cultes, si les particuliers savent que l'Etat, à défaut d'eux, pourvoira largement à tous les besoins, qu'ainsi leurs dons auront pour effet, non de mieux servir les pauvres, la science ou la religion, mais de permettre une économie budgétaire, il est probable que ces dons se réduiront singulièrement ; la générosité privée ne subsistera que si elle est soutenue par l'esprit de parti. Il y a là, à la fois, des inconvénients moraux et des inconvénients budgétaires sérieux.

Enfin, l'interventionnisme sous ses deux formes, extension des services publics, immixtion dans les questions d'intérêt privé, donne lieu à des objections d'*ordre politique*, qui ne sont pas les moins graves. Quelle que soit la forme du Gouvernement, l'extension des attributions de l'Etat exerce une influence néfaste sur le fonctionnement des pouvoirs publics. L'augmentation du nombre des fonctionnaires, les rapports plus fréquents entre eux et le public, l'accroissement du budget et des impôts développent outre mesure les contacts entre la politique et les intérêts privés. Si le pouvoir est concentré entre les mains d'un monarque ou d'une oligarchie, l'extension des moyens dont ils disposent, pour accroître leur autorité, est singulièrement *dangereuse pour la liberté des particuliers*. S'il prend sa base dans un corps électoral plus ou moins étendu, le développement des services relevant de lui *corrompt à la fois les élus, l'administration et les électeurs*, par leur action réciproque : l'indépendance du Parlement résiste bien difficilement à la pression des comités, quand il touche constamment à des qustions qui mettent en jeu les intérêts de tous les électeurs ; l'autorité administrative, soumise à l'influence des élus d'hier qui seront les candidats de demain, n'a plus l'indépendance et l'impartialité nécessaires ; enfin, trop d'électeurs donnent leurs voix, non au candidat le plus digne, mais à celui de qui ils attendent l'appui le plus efficace, vis-à-vis de cette autorité.

Il faut ajouter que, quand le législateur se laisse aller à modifier les impôts ou les lois de police générale pour soutenir les entreprises qui périclitent ou pour arrêter l'essor de celles qui portent ombrage à d'autres, les particuliers s'habituent à voir le succès de leurs affaires dépendre principalement de l'attitude des pouvoirs publics ; tout l'effort des hommes énergiques et intelligents s'emploie, alors, à *obtenir les faveurs de l'Etat*, plutôt qu'à réaliser des progrès commerciaux, agricoles ou industriels, au grand détriment de la prospérité générale. Parfois même, c'est la corruption qui s'exerce : un syndicat puissant peut acheter le relèvement d'un tarif douanier de tel parlement américain, comme

certains industriels obtenaient jadis un privilège par des dons à la maîtresse du roi. Qu'elles soient motivées par la soif de l'avancement, des honneurs, de l'argent ou des plaisirs, les défaillances des hommes publics n'en sont pas moins fatales, sous tous les régimes, aux intérêts du pays et à la moralité générale. Plus on restreint les cas où la puissance qui leur est conférée intervient dans les rapports d'intérêt privé, plus on diminue, à la fois, les tentations auxquelles ils sont soumis et la chance de les y voir succomber.

Nous croyons donc que, si une certaine intervention directe ou indirecte de l'Etat dans les rapports privés des citoyens est inévitable, il est sage de la limiter autant que possible, que l'extension des services publics doit être restreinte aux cas de nécessité démontrée et que la puissance publique, en suppléant aux lacunes de l'initiative privée, doit éviter soigneusement de la décourager. La limite à établir, dans l'un et l'autre cas, varie suivant les temps et les lieux. Sa détermination, dans les innombrables questions où la difficulté se présente, remplira la suite de notre ouvrage. Tout ce que nous voulons retenir, quant à présent, c'est que les mesures interventionnistes, présentant par elles-mêmes des dangers et des inconvénients certains, ne doivent être admises que si elles offrent des avantages aussi certains et plus étendus. Il ne suffit pas que la situation résultant du libre jeu des forces économiques présente certains côtés regrettables, pour que l'intervention des pouvoirs publics soit motivée ; il faut encore que cette intervention soit de nature à remédier aux maux constatés, sans en engendrer de plus graves. La création de services publics, pour donner satisfaction à des besoins auxquels les entreprises et les œuvres privées peuvent pourvoir, ne devient légitime que si elle est nécessaire. Mais il faut se garder d'y recourir trop vite, car l'initiative des particuliers suffit presque toujours à faire naître, un peu plus tôt ou un peu plus tard, les organismes vraiment indispensables, quand leur nature même n'y met pas obstacle. Si, parfois, ils tardent à surgir, mieux vaut encore laisser la société souffrir momentanément de certaines lacunes qu'éteindre l'esprit d'entreprise ou de charité, en habituant les citoyens à trop compter sur l'Etat et en décourageant, par une concurrence trop inégale, les individus qui eussent fini par prendre les initiatives nécessaires.

La seule conclusion générale que nous puissions formuler ici, sur ces points, c'est que, pour faire intervenir le législateur dans le conflit des intérêts économiques, pour étendre l'action admi-

nistrative en dehors du domaine qui lui est absolument propre, il faut que les avantages de cette extension du rôle de l'Etat soient, sinon certains, du moins très probables. Sans vouloir ériger en principe absolu le proverbe « Dans le doute, abstiens-toi », on peut dire que c'est à ceux qui veulent modifier le jeu naturel des forces économiques à prouver que l'intervention sollicitée par eux sera plus utile que nuisible, qu'elle ne se traduira pas, en fin de compte, par une aggravation de la situation de l'humanité, en général, et du sort des classes dont ils veulent faciliter l'existence, en particulier. S'il doit en être autrement, il vaut encore mieux laisser les hommes souffrir les maux qui sont la conséquence normale de leurs dispositions naturelles, que leur en infliger d'autres, d'autant plus difficiles à supporter qu'ils seraient l'effet de mesures voulues. Il faut se méfier, par dessus tout, de la fâcheuse tendance à intervenir pour intervenir, qui se résume dans la détestable formule : *il faut faire quelque chose*, si souvent employée, et qui a engendré tant de sottises. Quand on a découvert un moyen de remédier à certains maux, il faut l'appliquer ; mais, quand on n'en a trouvé aucun, mieux vaut ne rien faire que prendre des mesures quelconques, presque toujours plus nuisibles qu'utiles, faute d'oser avouer l'impuissance de l'Etat.

De tout temps, les Gouvernements ont plus ou moins cherché à influer sur la situation économique, généralement dans l'intérêt des détenteurs du pouvoir ; les plus paternels n'ont pas été les moins enclins à entraver l'initiative privée. Les premières études économiques constituaient généralement des appels à la puissance publique : tel était notamment le cas du *système mercantile*. Mais il a fallu que la constitution de la science fît apparaître des *lois*, déterminant les effets de la liberté économique, pour que la critique de ces effets prît elle-même une allure scientifique.

Dès 1819, l'historien *Sismondi*, de Genève, dans ses « Nouveaux principes d'Economie politique », signala les maux causés aux ouvriers par le machinisme, la surproduction et les crises et fit appel à la puissance publique pour y remédier.

Le premier exposé systématique de la doctrine a été fait par *Frédéric List*, en Allemagne, dans son « Système national d'Economie politique » (1841), où il accusait les économistes classiques de subordonner les intérêts nationaux aux intérêts généraux de l'humanité, par le libre-échange, et préconisait le système protecteur, au moins à titre temporaire.

L'américain *Carey* a soutenu les mêmes idées dans « Les

principes de la science sociale » (1858) ; il a notamment critiqué la théorie de la rente de Ricardo.

Le premier des économistes mathématiciens, *Cournot*, avait aussi formulé une critique du libéralisme. L'un de ses successeurs, le français *Walras*, s'est beaucoup plus avancé dans cette voie. Son ouvrage principal, « Eléments d'Economie politique pure » (1874), a pour objet de déterminer les équations générales de l'équilibre économique, sous le régime libéral, qu'il critique d'ailleurs dans ses études d'Economie sociale.

Les interventionnistes contemporains, tout en restant fidèles au protectionnisme, ont surtout insisté sur les questions ouvrières et sociales. *Dupont-White* en France avait déjà soutenu ces idées sous le second Empire.

Schæffle, en Autriche, a exposé un système autoritaire de l'organisation du travail industriel, presque socialiste, et a développé une sociologie organiciste dans son ouvrage « Construction et vie du corps social » (1875).

Les principaux chefs de l'Ecole actuelle sont des professeurs allemands. *M. Wagner*, qui a inspiré les lois d'assurance obligatoire mises en vigueur par Bismarck pour disputer au socialisme les sympathies ouvrières, a publié, en 1876, un « Cours général et théorique d'Economie sociale ». *M. Schmoller*, le plus éminent défenseur de la méthode historique, a résumé ses travaux dans un ouvrage paru en 1900, « Fondements de l'Economie sociale ».

Les *chrétiens sociaux*, tout en se ralliant, dans la plupart des cas, aux mesures qui étendent l'intervention de l'Etat, constituent une branche spéciale, différant du socialisme de la chaire par la source de son inspiration, qui se trouve surtout dans les idées de charité et dans le sentiment religieux. Ils ne s'attachent pourtant pas à l'idéal évangélique, d'après lequel les riches devraient, à la vérité, consacrer la plus grande partie de leurs biens au soulagement des pauvres, mais par un sacrifice volontaire et sans nulle contrainte matérielle ; ils poursuivent l'amélioration du sort des classes ouvrières surtout par l'*association* et le *patronage*, appuyés sur une action coercitive de la puissance publique.

Le *solidarisme* constitue aujourd'hui, en France, la branche principale de l'Ecole interventionniste. Il cherche à rattacher à une idée un peu nuageuse de solidarité morale, sociale, ou même juridique une véritable *dette* de la société et des classes possédantes, envers les classes déshéritées, dont nous discuterons les fondements au chapitre V ; il réclame, en conséquence, une législation qui assure l'acquittement de cette dette.

La plupart des *sociologues* qui attribuent aux divers groupements une sorte de *personnalité consciente*, supérieure à celle de l'homme, inclinent à reconnaître à l'Etat, le plus puissant de ces groupements, ainsi qu'aux associations, professionnelles, ou autres, un pouvoir réglementaire d'autant plus étendu que, pour beaucoup d'entre eux, les inspirations de ces consciences collectives sont le fondement même de la morale.

Dans tous les pays où fonctionne le suffrage universel ou presqu'universel, les pouvoirs publics sont acquis aux idées d'intervention en faveur des classes ouvrières. Des sentiments généreux y inclinent aussi quantité d'esprits désintéressés. Cependant, les difficultés et les abus auxquels donne lieu la législation qui s'en inspire paraissent ramener une partie de l'enseignement économique vers les doctrines libérales. La médiocrité des résultats des prétendues réformes sociales semble aussi en détacher beaucoup de travailleurs. Reste à savoir si les partis révolutionnaires peuvent faire davantage pour ceux-ci.

E. — Le socialisme. — Les doctrines groupées sous ce nom préconisent une extension du rôle de l'Etat bien autrement large que ne l'admettent les interventionnistes les plus décidés. Leur objectif est de transformer la société tout entière et, dans ce but, de substituer l'action de l'Etat à l'initiative des particuliers et aux transactions libres, pour diriger la production et pour en répartir les produits entre les hommes.

Les Ecoles socialistes diffèrent infiniment les unes des autres par les détails de l'organisation qu'elles imaginent et des méthodes qu'elles recommandent pour y arriver. Mais leur but commun est de faire disparaître l'*inégalité* profonde qui existe, dans la société actuelle, entre les riches et les pauvres. Les motifs qui les déterminent toutes à chercher le remède à ce mal dans la mainmise absolue de l'Etat sur la vie économique peuvent se résumer ainsi : puisqu'il n'est pas possible de supprimer le rôle du capital et des agents naturels dans la production, la seule manière d'éviter que leur possession constitue un privilège pour ceux qui en seraient le mieux pourvus, c'est de la réserver à l'Etat, représentant de l'intérêt commun ; puisqu'il n'est pas possible d'empêcher que certaines industries prospèrent et que d'autres périclitent, la seule manière d'éviter que les uns s'enrichissent et que les autres se ruinent, c'est de faire de l'Etat le seul entrepreneur ; enfin, puisqu'il n'est pas possible de régulariser l'offre et la demande, la seule manière d'éviter que leurs

oscillations soient une cause de bénéfices ou de pertes pour les particuliers, selon que ceux-ci sont plus ou moins habiles et plus ou moins heureux dans le choix de leur profession et dans l'emploi de leurs ressources, c'est de faire régler par l'Etat la production, les approvisionnements, les salaires et les prix.

Dans ces conditions, toute accumulation notable de richesses privées deviendrait impossible, car le monopole de l'Etat empêcherait un particulier de tirer parti, soit pour la production, soit pour la spéculation, d'une épargne dépassant ses besoins prochains. D'un autre côté, l'Etat, ayant enlevé aux familles tout moyen de se créer des ressources durables en dehors du travail, devrait nécessairement assurer le sort de toutes celles qui cesseraient d'être en situation de produire l'équivalent de leur consommation. Ainsi, l'inégalité des conditions se trouverait étroitement limitée, par en haut comme par en bas.

Les différences des Ecoles apparaissent surtout dans la manière dont elles conçoivent l'organisation de cette direction de toute la vie économique par la puissance publique et dans les atténuations qu'elles essaient d'apporter à l'omnipotence de l'Etat, qui en résulte nécessairement. Mais, au fond de tous leurs systèmes, on retrouve les deux principes essentiels : *production dirigée par l'Etat, répartition des produits par voie d'autorité.* Pour admettre que l'application de ces principes n'empire pas le sort de l'humanité, il faut supposer d'abord que, sous la direction de l'Etat, les hommes produiront au moins autant qu'aujourd'hui, dans le système des entreprises privées, et ensuite que la répartition résultant des décisions de l'autorité sera au moins aussi équitable que celle qui résulte du libre jeu des transactions. Or, ce sont là deux points sur lesquels les plus grands doutes sont permis et n'ont jamais été résolus par des réponses satisfaisantes.

En ce qui concerne la *production*, les écrivains socialistes fondent l'espoir d'un accroissement notable sur *l'économie des efforts et du temps, qui sont aujourd'hui gaspillés* par l'effet de la concurrence, de la division des entreprises et du défaut d'organisation générale. Il n'est pas contestable, en effet, que la concentration des entreprises, poussée au point où elle pourrait l'être le jour où toutes seraient monopolisées par l'Etat, porterait à leur maximum les avantages de la production en grand et accentuerait notablement les progrès grâce auxquels les établissements très étendus réalisent déjà, aujourd'hui, une baisse notable des prix de revient ; encore peut-on se demander si l'Etat aurait l'énergie nécessaire pour réaliser cette concentration, dans les cas

où elle dérangerait les habitudes de certains particuliers, quand on le voit incapable de fusionner deux petits tribunaux ou deux arsenaux de la marine, si évidente que soit l'utilité de cette mesure.

En tous cas, les faux frais supprimés par la suppression de la concurrence seraient remplacés par d'autres, peut-être plus considérables. Il est de l'essence des services d'Etat de ne fonctionner qu'avec des formalités, des instructions à degrés multiples, des inspections, des délibérations de Conseils et de Comités, qui absorbent improductivement une part notable de l'effort total du personnel employé. On pourrait, sans doute, réduire les formalités en usage dans beaucoup de nos administrations ; encore n'est-ce pas chose facile à faire accepter par l'opinion. Celle-ci réclame constamment la simplification des rouages des services publics, en général ; mais, dans le détail, l'expérience montre que tout ministre qui ajoute une enquête, un avis, une mesure d'instruction à des instructions déjà trop longues s'attire des éloges, tandis que la suppression d'une des prétendues garanties qui résultent de la multiplicité des services consultés soulève presque toujours des récriminations. Quoi qu'il en soit, jamais on ne pourra laisser à un fonctionnaire, qui ne gère pas sa propre affaire, la liberté d'action dont jouit un entrepreneur ou un négociant achetant, produisant, vendant à ses risques et périls. Jamais on n'évitera qu'une entreprise publique comporte une hiérarchie et des contrôles, absorbant improductivement autant et probablement plus de forces que n'en gaspille la multiplicité des entreprises privées, en concurrence les unes avec les autres.

En exprimant cet avis, nous n'entendons nullement nous associer aux critiques souvent formulées contre les administrations publiques, par les socialistes eux-mêmes autant et plus que par les libéraux. Seules, ces administrations peuvent gérer les services qui ne sont pas susceptibles d'une exploitation commerciale fructueuse. Une longue expérience nous a convaincu que, si leur recrutement est bon, elles les gèrent intelligemment et honnêtement, avec un souci de l'intérêt général qu'on trouve rarement au même degré, quand on essaie de remplacer les fonctionnaires de carrière par des hommes habitués à s'occuper uniquement d'affaires privées. Mais il est dans leur nature d'avoir une marche lente et compliquée par des contrôles multiples. Elles sont peu novatrices, puisque, pour y être essayée aux frais des contribuables, une méthode ou une invention nouvelle doit avoir reçu des adhésions multiples, toujours difficiles à réunir avant que l'expérience ait prononcé. Enfin, quand la routine s'y accen-

tue trop ou quand la corruption s'y glisse, on a grand'peine à y remédier, car il est aussi difficile de réaliser une réforme intérieure, à laquelle il devrait être procédé par les corps mêmes dont elle heurterait les habitudes et parfois les intérêts, qu'une réforme venant de l'extérieur, nécessairement entreprise par des personnes peu compétentes. Autant il importe, à notre avis, de ne confier les services publics et les deniers des contribuables qu'aux administrations organisées en vue de leur gestion, autant il serait nuisible à la prospérité publique de substituer l'action uniforme de ces administrations à l'action multiple, diverse, souple, toujours en éveil et par cela même infiniment plus progressive, de l'initiative privée, stimulée par l'intérêt individuel et familial.

Toutes ces objections peuvent être formulées contre l'extension des services publics, préconisée par les interventionnistes. Elles s'opposent avec bien plus de force encore à la transformation de toutes les branches de l'activité humaine en services publics.

La socialisation des entreprises n'a donc rien, en elle-même, qui justifie l'espoir d'un meilleur rendement, bien au contraire. Et, d'autre part, il y a une raison très puissante de croire que, bien loin de développer la production, le régime socialiste la réduirait dans une très large mesure. Il supprimerait, en effet, le *stimulant essentiel de l'intérêt individuel*, ou du moins il diminuerait énormément son action. En abolissant les inégalités sociales, qui tiennent en partie sans doute au hasard, mais en partie aussi aux différences d'ardeur au travail et de prévoyance existant entre les hommes, on atténuerait singulièrement les espérances et les craintes qui sont, aujourd'hui, les moteurs de leur activité. Il faudrait donc y suppléer par un système de *pénalités* ou de *récompenses*, distribuées par la puissance publique pour assurer l'accomplissement régulier de la tâche assignée à chacun. Un pareil système supposerait une surveillance continuelle des actes de tous les citoyens, par une administration investie de pouvoirs extrêmement étendus, qui aboutirait à une tyrannie intolérable. L'extraordinaire développement qu'il faudrait donner à la puissance de l'Etat et à l'usage de son action répressive, déjà difficilement réalisable sous un régime autocratique, serait en tout cas absolument inconciliable avec un régime représentatif, plaçant les gouvernants dans la dépendance des gouvernés.

Pour ne pas subordonner l'application de leurs doctrines à l'établissement d'un despotisme absolu, les Ecoles socialistes sont obligées de supposer que la suppression de l'organisation sociale actuelle suffirait à développer *l'amour désintéressé du*

devoir et le dévouement à l'intérêt général, dans une mesure absolument inconnue jusqu'ici, et rendrait ainsi très rares les cas où une action répressive serait nécessaire. Mais on peut douter qu'une pareille transformation de la nature humaine se réalise jamais, et rien ne porte à croire que la diffusion des doctrines socialistes contribue à la hâter, car, jusqu'ici, on ne voit poindre chez leurs partisans ni la soumission volontaire à l'autorité, ni les sentiments d'abnégation sans lesquels ces doctrines resteraient de pures utopies.

Quant à la *répartition des produits* obtenus dans l'atelier social, placé sous la direction unique de l'Etat, rien ne prouve qu'elle serait plus équitable qu'aujourd'hui. Si, dans la société actuelle, le travail, l'épargne, l'intelligence, la loyauté ne sont pas les seules sources de fortune, du moins est-il difficile de contester que ces éléments jouent un rôle considérable dans l'acquisition et dans la conservation des biens. Est-il certain que la chance, l'intrigue, voire la fraude disparaîtraient, le jour où l'action des pouvoirs publics se substituerait au jeu de l'offre et de la demande, pour attribuer à chacun sa part des produits communs? Est-il même probable que ce soit toujours aux plus sages, aux plus justes, aux plus désintéressés que serait confié l'exercice de ces pouvoirs, si considérablement étendus ?

Les socialistes disent, il est vrai, qu'il n'y aurait plus place pour l'injustice et la corruption, le jour où il ne pourrait plus y avoir de fortunes privées ; suivant eux, l'abolition du capital supprimerait, par elle-même, les tentations qui aujourd'hui vicient le fonctionnement des services publics comme celui des entreprises privées. Mais la possession du capital est bien loin de constituer la seule source des vertus comme des vices des hommes. Quoi qu'on fasse, les jouissances et les travaux seront toujours inégalement répartis : les habitations comme les aliments, les plaisirs comme le labeur, ne pourront jamais être distribués uniformément entre tous les hommes ; le pouvoir, les honneurs, seront toujours le privilège de quelques-uns. Soit qu'on cherche à attribuer quelques avantages aux plus méritants, à titre de stimulant, soit qu'on s'efforce de réduire les inégalités au minimum et de régler l'attribution des lots par le sort, il n'en est pas moins certain que ceux qui détiendront la colossale puissance attribuée à l'Etat auront des moyens innombrables d'améliorer le sort des uns, d'empirer celui des autres. Les abus et les injustices dus à l'intrigue et à la fraude, suscitées elles-mêmes par l'avidité et par la paresse, auront sans doute des résultats moins durables et plus

changeants que dans la société capitaliste ; rien ne permet de supposer que leur importance y soit moindre.

Ainsi, ni au point de vue de la production, ni à celui de la répartition, les avantages des systèmes socialistes ne sont démontrés, tandis que leurs inconvénients sautent aux yeux. En tout cas, pour que ces systèmes aient la moindre chance de donner des résultats tolérables, il faut admettre que l'Etat sera toujours suffisamment *capable* et *juste* ; or, c'est une singulière illusion de lui attribuer *a priori* ces qualités. Il est vrai qu'on est également très loin de les rencontrer toujours chez les capitalistes, qui dirigent actuellement les entreprises. Mais il suffit que quelques-uns d'entre eux aient l'intelligence d'adopter les meilleures méthodes, pour que la concurrence oblige les autres à les imiter. De même, si un patron injuste refuse d'allouer à tels ou tels de ses collaborateurs des salaires en rapport avec la valeur des services qu'ils lui rendent, ceux-ci peuvent compter sur l'intérêt bien entendu des autres entrepreneurs pour obtenir de l'un d'entre eux une rémunération équitable. Au contraire, le jour où l'Etat seul organiserait la production et fixerait la rémunération de chacun, les erreurs ou les injustices qu'il commettrait resteraient sans remède.

Au point de vue des services qui ont pour objet, non la satisfaction des besoins matériels, mais le développement de la culture générale, les inconvénients du monopole de l'Etat ne seraient pas moindres. Lui seul aurait les ressources nécessaires pour doter ces services ; les hommes qu'il placerait à leur tête concentreraient tous leurs efforts sur les points qu'ils considéreraient, à tort ou à raison, comme les plus intéressants, tandis que les œuvres créées par les particuliers ont chance de répondre à toutes les variétés de la pensée humaine.

Les auteurs de systèmes socialistes se sont ingéniés à conserver une certaine place à l'initiative individuelle, dans une cité où tous les moyens d'action seraient entre les mains de l'Etat, à remplacer parfois l'action coercitive de l'autorité ou l'appel au dévouement par le jeu de l'intérêt bien entendu. Mais, à travers tous les palliatifs et toutes les habiletés de langage, on arrive toujours à reconnaître que toutes leurs conceptions ne seraient applicables qu'à une humanité très inférieure à la nôtre, qui serait prête à subir sans révolte une contrainte incessante, ou à une humanité très supérieure, chez qui les sentiments du devoir et de l'amour du prochain auraient autant de puissance qu'en ont aujourd'hui ceux de l'intérêt personnel et de l'amour de la famille.

Nous examinerons plus en détail les difficultés que soulèverait la direction du monde économique par l'Etat, quand nous aurons exposé, dans le Chapitre V ci-après, comment cette direction est assurée, en fait, par la concurrence et le mécanisme des prix. Les divergences des systèmes socialistes sont trop grandes pour que l'on puisse en choisir un, afin de le prendre corps à corps, comme représentant tout le groupe de doctrines dont il dépend. Il est nécessaire, néanmoins, de donner au moins un aperçu des traits caractéristiques de chacun d'eux.

Les idées d'égalité absolue et de communauté des biens ont eu de tout temps des partisans. *Platon*, dans « la République » (dont « les Lois », postérieures, ne reproduisent pas les idées les plus extrêmes), *Thomas Morus*, qui fut Chancelier d'Angleterre en 1529, dans son « Utopie », en décrivent des applications imaginaires. *Rousseau*, dans le « Discours sur l'inégalité des conditions » (1754), attaque résolument la propriété et, dans le « Contrat social », suppose que l'homme, naturellement libre, a aliéné toute sa liberté en échange de la participation à la gestion des affaires communes. Beaucoup d'émeutes populaires ou de jacqueries ont fait appel à des conceptions égalitaires ou communistes. La conspiration de *Babeuf* (1796) était une tentative pour les substituer aux idées individualistes et au respect de la propriété, qui dominent toute la législation de la Révolution française. C'est un peu après les guerres napoléoniennes que le socialisme a commencé à répandre ses doctrines, puis à passionner l'opinion, bien que le mot n'ait été inventé qu'après 1830, par Pierre Leroux.

Les doctrines de la première période, que l'on caractérise souvent par le nom de socialisme *sentimental*, sont surtout inspirées par la pitié envers les malheureux et l'appel au dévouement de tous pour améliorer leur sort. Beaucoup d'entre elles conservent certaines formes de propriété ou d'entreprises individuelles.

Le « Système industriel » (1821) de *Saint-Simon* en fut la première manifestation. Il avait surtout pour objet de proclamer les droits supérieurs des producteurs et de soumettre l'organisation de la production à l'Etat. Ses idées séduisirent un grand nombre de jeunes gens distingués, dont beaucoup furent plus tard à la tête de grandes affaires. Après sa mort, ils constituèrent, pendant quelques années, une sorte d'église, dirigée d'abord par *Bazard* et *Enfantin*, puis par ce dernier seul, qui porta son effort sur l'abolition de la famille et de la propriété.

Fourier, dans une série de publications parues de 1808 à 1832,

préconisa un système de coopération comprenant à la fois la production et la consommation, dans des *phalanstères* où des parts presqu'égales seraient attribuées au capital, au talent et au travail.

Robert Owen, grand industriel anglais, après avoir réalisé dans ses usines des réformes en faveur des ouvriers, imagina qu'on pouvait faire passer toute la production entre les mains d'associations, sans d'ailleurs confisquer la propriété existante. Il fonda, en 1825, la colonie de New-Harmony, puis, en 1832, le « magasin d'échange » où des bons de travail remplaçaient la monnaie ; ces tentatives échouèrent l'une et l'autre.

Louis Blanc, auteur de « l'organisation du travail » (1841), et *Proudhon*, qui popularisa la fameuse formule « la propriété c'est le vol », empruntée au girondin Brissot, en même temps que beaucoup d'idées souvent contradictoires, furent les plus célèbres des publicistes qui répandirent les rêves socialistes avant 1848. Les essais d'application de leurs idées tentés après la Révolution de février, les ateliers nationaux, comportant une sorte de mise en application du « droit au travail », puis les journées de juin discréditèrent en France le socialisme et marquèrent la fin de la période sentimentale.

Elle fut suivie par celle du socialisme *scientifique*, qui prétend s'appuyer sur l'histoire et même sur les enseignements des économistes. Au lieu de faire appel à l'idéalisme, les partisans de ce système se placent sur le terrain expérimental et présentent leurs conceptions comme l'aboutissement nécessaire de l'évolution économique actuelle. Leur explication de toutes les transformations sociales par les conditions économiques constitue le *matérialisme historique*.

C'est en Allemagne surtout que ce mouvement s'est développé. *Rodbertus*, grand propriétaire et monarchiste, en a été le fondateur, par ses « Lettres sociales » (1850-51). Il ne contestait pas la légitimité de la propriété, mais il voulait en rendre l'emploi plus largement productif de biens utiles à tous et moins productif de revenu, en vue d'accroître la part des travailleurs, en remplaçant la liberté des contrats par l'autorité de l'Etat.

Lassalle, dans de brillantes polémiques (1862-64), a cherché à montrer que le revenu du capitaliste ne vient que de l'exploitation du travailleur, rendue possible par la « loi d'airain » du salaire, sur laquelle nous reviendrons. Il a préconisé la création de vastes associations ouvrières, commanditées par l'Etat.

Karl Marx, auteur d'un ouvrage savant et subtil, « le Capital »

(1867), qui a donné lieu à des interprétations très diverses, fut le grand maître de l'Ecole. Plus hardi que ses prédécesseurs, il voulait transférer à la collectivité la propriété de tous les instruments de production, tout en conservant à chacun la propriété des produits de son travail destinés à sa propre consommation. Nous avons déjà indiqué et nous discuterons plus loin (dans le Chapitre V) sa théorie de la valeur, sur laquelle il fondait l'idée de l'exploitation des travailleurs par les entrepreneurs et qui était en partie tirée de Ricardo. Il prêchait la « lutte des classes », en vue de hâter la catastrophe qui dépouillerait les capitalistes et qui serait la conséquence nécessaire de la concentration industrielle, sans cesse croissante.

Le *collectivisme*, issu de Karl Marx, développé par *Engels* et *Kautsky*, a dominé sans conteste tout le socialisme allemand et la plus grande partie du socialisme du monde entier, jusqu'à ces dernières années. Il n'y avait guère de désaccord, entre ses adhérents, que sur les questions de méthode, les uns préférant agir par la violence, les autres poursuivant la conquête des pouvoirs publics par le suffrage universel. Le démenti infligé par les faits aux prévisions de Karl Marx, au sujet notamment de la paupérisation croissante des ouvriers, a ébranlé son crédit ; il est très critiqué depuis quelques années, même en Allemagne, notamment par *Bernstein*, qui veut substituer la thèse réformiste à la thèse révolutionnaire.

Aussi est-ce aujourd'hui le socialisme *juridique*, fondé sur une conception nouvelle du Droit, qui tend à prévaloir. Il cherche à justifier les transformations sociales en contestant la validité des droits considérés jusqu'ici comme acquis et celle des contrats conclus entre parties qui ne sont pas dans une situation d'entière égalité économique. Il cherche à établir que la société a de véritables *créances* sur les riches et que les pauvres en ont sur elle.

On peut rattacher à cette École l'américain *Henry George* qui, dans son livre « Progrès et Pauvreté » (1879), a réclamé la nationalisation du sol, en s'appuyant sur la théorie de la rente de Ricardo pour refuser toute légitimité au revenu des propriétaires fonciers.

Les *fabiens*, en Angleterre, poursuivent la réalisation de l'égalité, au moins dans le point de départ de tous les hommes à l'entrée dans la vie économique, ainsi que l'amélioration du sort des ouvriers, par une série de réformes qu'ils espèrent obtenir grâce à une prudente temporisation et qui iraient jusqu'à la socialisation de la propriété.

Les *syndicalistes* ont pour objectif, en France surtout, la mainmise des associations professionnelles sur l'outillage nécessaire à la production et sur la direction des entreprises.

Les socialistes modernes n'ont pu méconnaître la facilité avec laquelle on démontrait l'impossibilité d'appliquer les conceptions de leurs prédécesseurs, dès qu'ils essayaient d'en préciser l'organisation pratique. De tout temps, ceux d'entre eux qui étaient assez clairvoyants pour en apercevoir les difficultés n'ont décrit qu'avec de nombreuses lacunes la société future dont ils demandaient l'avènement. Les auteurs les plus récents évitent de plus en plus de se prononcer sur son organisation, de manière à donner moins de prise à la critique, en ajournant au lendemain de la révolution sociale la solution des problèmes trop délicats. Ils se refusent, disent-ils, à formuler des prophéties sur un état futur que nul ne peut connaître et se bornent à poursuivre la destruction d'une société bâtie sur l'iniquité, en laissant à l'avenir le soin d'y substituer une organisation nouvelle ; ils ne peuvent pas plus savoir exactement ce que sera le monde socialiste que les révolutionnaires de 1789 n'eussent pu décrire le monde actuel.

Le socialisme, ainsi conçu, ressemble à une religion, plutôt qu'à une doctrine scientifique. Il faut qu'il inspire à ses adeptes une véritable *foi*, pour obtenir leur concours à la destruction de tout ce qui existe, sans avoir, sinon complètement décrit le régime qu'ils prétendent y substituer, du moins démontré la possibilité de le concevoir sous une forme dont l'absurdité ne soit pas évidente. Le tiers-état, en 1789, savait fort bien sur quels points il voulait modifier l'état social et pouvait, sinon prévoir toutes les conséquences des réformes qu'il poursuivait, du moins démontrer qu'elles étaient réalisables. L'appel à la foi, conscient ou non, qui remplace cette démonstration ; a souvent fait dire avec raison que le socialisme, sous quelque forme qu'il se présente, sentimental, scientifique ou juridique, est toujours au fond une manifestation du *mysticisme*.

F. — L'anarchisme. — La répulsion contre le côté tyrannique inévitable dans toute organisation socialiste a fait naître la conception inverse des anarchistes. Dans cette conception, dont il faut bien dire quelques mots en raison de la place qu'elle a prise à l'extrême gauche des partis avancés, la suppression des inégalités et des misères de la société actuelle serait obtenue par la suppression de toute autorité, c'est-à-dire par l'abolition de l'Etat, en même temps que de la propriété et aussi de la famille.

La suppression de toute autorité publique serait déjà difficilement concevable, si elle devait se combiner avec un système de production familiale, dans lequel chaque petit groupe, fortement organisé, satisferait à ses besoins par un travail dont les produits n'appartiendraient qu'à lui. Elle devient inintelligible, si l'on essaie de la combiner avec la production en grand, impliquant l'enchevêtrement général des intérêts. Il est difficile de considérer comme sérieuse l'idée de compter sur l'accord spontané des bonnes volontés pour parer à toutes les difficultés. On hésite à discuter de pareilles conceptions, faute de pouvoir en présenter une analyse qui n'ait pas l'aspect d'une caricature, et l'on ose à peine citer les solutions que des anarchistes considérés dans leur parti donnent aux problèmes les plus délicats.

Par exemple, pour expliquer comment les enfants seront élevés, le jour où tout lien de famille sera rompu et toute assistance publique supprimée, quelques auteurs exposent gravement que, si certains parents aspirent à se débarrasser d'une charge qui leur pèse, beaucoup d'hommes ou de femmes sans enfants désirent au contraire en adopter ; ces derniers élèveraient les enfants que les autres auraient en trop. On ne cherche pas ce qui arriverait, si les enfants dont les parents ne voudraient plus se charger restaient quelque temps sans trouver amateur.

Pour expliquer comment un chemin de fer serait construit, on affirme que, le jour où il serait utile, il se trouverait des gens désireux d'occuper leur temps et leurs bras à faire qui les projets, qui les maçonneries et qui les terrassements. Il serait d'ailleurs inutile de donner à l'un d'eux autorité sur les autres, pour diriger le travail, car, le jour où il n'y aurait plus d'intérêts privés engendrant des conflits sur le choix du tracé, la supériorité du projet le mieux conçu serait unanimement reconnue. Le pis qui arriverait, en cas de désaccord persistant, serait que l'on en exécutât plusieurs.

Le partage des denrées se ferait également sans difficultés, quand nul ne pourrait plus prétendre à un droit privatif sur rien. Les objets de consommation seraient déposés dans des magasins par les producteurs, quand ils ne les emploieraient pas à la satisfaction de leurs propres besoins, et chacun irait *prendre au tas* ce qui lui serait nécessaire. Les conflits qui s'élèveraient, le jour où il y aurait plus d'amateurs pour certains produits que les approvisionnements n'en pourraient satisfaire, préoccupent peu les doctrinaires du parti ; ils se bornent à prévoir un certain rationnement pour les produits qui, par excep-

tion, ne surabonderaient pas, sans dire par qui il serait fait.

On peut trouver quelque chose d'analogue à la société anarchiste dans le phalanstère décrit par *Fourier*, jadis, avec de grands détails. D'après lui, en utilisant les goûts divers des hommes, on devait arriver à pourvoir à tous les emplois, sans imposer aucune contrainte à personne ; chacun travaillerait suffisamment, de son plein gré, s'il était maître de se livrer aux travaux qui auraient pour lui le plus d'attrait et de changer à chaque instant d'occupation. Fourier faisait du *travail attrayant* la base de tout son système, sans expliquer par quelle corrélation secrète le nombre de travailleurs que cet attrait dirigerait vers chaque production répondrait à l'étendue des besoins auxquels cette production devrait satisfaire ; il allait jusqu'à soutenir que, en utilisant adroitement le goût naturel de beaucoup d'enfants pour les saletés, on assurerait l'enlèvement régulier de toutes les ordures.

Les anarchistes les plus pratiques complètent aujourd'hui ce système, en admettant que les paresseux seraient suffisamment contraints à travailler par la réprobation publique qui les atteindrait et, au besoin, par le refus des autres hommes de collaborer avec eux, — sans aller d'ailleurs jusqu'à leur interdire la prise au tas, si leur appétit dépassait leur goût du travail.

On peut voir d'autres précurseurs de l'anarchisme dans *Proudhon*, car la suppression de l'Etat, figure parmi les nombreuses idées qu'il a émises, et dans *Stirner*, qui a publié en 1844 « l'Unique et sa propriété ». C'est seulement de nos jours que *Bakounine*, *Krapotkine*, *Elisée Reclus*, *Jean Grave* ont développé systématiquement des idées autour desquelles s'est constitué, vers 1880, un parti qui s'est rendu célèbre par divers attentats.

Il ne faudrait pas confondre avec l'anarchisme le *syndicalisme révolutionnaire*, qui fait aussi appel à la *propagande par le fait*, pour renverser par la terreur la société actuelle, suivant le système préconisé par *Georges Sorel* dans ses « Réflexions sur la violence » : la main-mise des syndicats sur toutes les industries, avec une organisation du pouvoir basée sur leur fédération dans des Bourses du travail, constituerait une forme particulière du socialisme autoritaire, et non la suppression de toute autorité. Quand les vrais anarchistes prévoient une fédération libre de syndicats, c'est sans aucun engagement ni aucune sanction, chacun restant toujours libre de n'entrer dans aucun syndicat ou de sortir de ceux où il serait entré.

Il est difficile, d'ailleurs, de ne pas reconnaître que, si les idées des anarchistes sont peu intelligibles, elles sont une conséquence assez naturelle des attaques violentes dirigées par les socialistes, à la fois, contre l'organisation actuelle de la société et contre les gouvernements qui y président. Elles sont la conclusion à laquelle doivent aboutir des hommes passionnés qui, tout en croyant les critiques du socialisme bien fondées, ne peuvent admettre que l'abolition de la propriété suffirait pour corriger tous les vices que les socialistes eux-mêmes attribuent aux pouvoirs publics et pour donner au gouvernement toutes les qualités qu'exigerait l'exercice du pouvoir colossal revendiqué pour lui. L'anarchisme est la résultante du discrédit jeté sur l'organisation économique existante et de la répulsion qu'inspire aux esprits indépendants le régime tyrannique du socialisme autoritaire. Son développement, à certains moments, peut s'expliquer par une sorte de décomposition sociale, dont il appartient à la police de réprimer les conséquences pratiques. Il ne constitue, en aucun cas, une doctrine relevant de la discussion scientifique.

L'examen rapide que nous venons de faire des doctrines des diverses Ecoles a confirmé ce que nous disions en le commençant, que leurs désaccords portent principalement sur la manière d'envisager les attributions de l'Etat. Il montre aussi les dangers divers auxquels s'expose une nation qui méconnaît les caractères de ces attributions. L'Etat a la mission de maintenir le bon ordre dans la société et de suppléer à l'impuissance de l'activité individuelle pour subvenir à nos besoins, quand cette impuissance est démontrée. Il est aussi impossible de se passer de lui, pour cette tâche, que nuisible de lui en confier une plus étendue, à laquelle il est impropre.

C'est de ce dernier côté que les peuples sont le plus exposés à verser, parce que, toujours et partout, les détenteurs de la puissance publique cherchent à s'en servir dans leur intérêt propre. Sa possession se traduit, pour eux, par des avantages directs, dont la poursuite est souvent la principale réalité vivante, sous la phraséologie des discussions politiques. Quand l'Etat est peu agissant, la possession des places dont il dispose est à peu près le seul bénéfice que le succès dans ces luttes puisse procurer ; les partis opposés représentent au fond simplement des groupes différant peu les uns des autres, ardents à se disputer ces places en invoquant des programmes qui se ressemblent et qui s'échangent même au besoin ; telle a été longtemps la situation des *whigs* et

des *tories* en Angleterre, des *démocrates* et des *républicains* aux Etats-Unis. L'activité sociale se poursuit alors en dehors de la politique, sans en ressentir grand dommage. Mais, quand l'Etat intervient activement dans la vie économique, ce sont les classes diverses de la nation qui engagent des combats acharnés, pour mettre la main sur le pouvoir, de qui dépend plus ou moins complètement la distribution des richesses ; telles furent les luttes acharnées qui ont rempli l'histoire de la République romaine ou celles que le prolétariat socialiste poursuit de nos jours, en vue d'arriver à la conquête des pouvoirs publics. Les doctrines ne sont plus alors, pour la plupart des hommes, qu'un voile jeté sur la passion qu'apportent, les uns à conserver leurs biens, les autres à les leur enlever. Le travail utile et fécond est remplacé par des conflits politiques et parfois par de véritables guerres civiles qui, bien loin d'améliorer le sort de la majorité des hommes, entravent le progrès réel. La seule manière d'éviter que ces conflits prennent, dans la vie d'une nation, la place qui doit appartenir à l'effort productif, c'est d'opposer aux empiètements de l'Etat sur l'activité économique une résistance constante.

IV. — **La valeur scientifique et pratique de l'Economie politique.** — De l'exposé que nous venons de faire des diverses doctrines, il résulte que, sur ce qui est l'objet propre de la science, la constatation des faits et la détermination des lois qui régissent leur succession, l'accord entre les économistes des Écoles opposées est beaucoup plus grand qu'on ne le croit généralement. Les désaccords portent essentiellement sur deux questions : l'organisation économique, telle qu'elle existe, est-elle conforme à la justice ? l'intervention législative peut-elle l'améliorer et comment ? Autrement dit, les désaccords portent essentiellement sur les rapports de l'Economie politique avec la Morale et avec le Droit.

A. — Certitude et permanence des lois économiques. — Sur les faits et sur leurs lois, disons-nous, l'accord est assez général. Personne ne conteste que l'organisation des entreprises, de la propriété, du commerce soient telles que nous l'avons décrite et que nous la décrirons plus en détail, que la valeur, dans un monde où elle résulte de l'offre et de la demande, soit déterminée comme nous l'exposerons aux deux chapitres suivants. Sans doute, il y a encore beaucoup de points spéciaux en discussion. Sur les faits, les statistiques donnent souvent lieu à de graves divergences d'appréciation. Dans les explications théoriques, cer-

tains problèmes restent très débattus, comme par exemple l'effet de l'intervention des syndicats sur les prix ou l'influence de la recherche du revenu maximum, par les propriétaires, sur la productivité du sol cultivé. Mais ces désaccords ne sont ni plus nombreux, ni plus graves que ceux qu'on rencontre dans les sciences expérimentales. Si des idées à peu près complètement abandonnées par tous les économistes sur les débouchés, sur le renchérissement causé par les droits de douane, etc., sont encore soutenues chaque jour, c'est dans des polémiques de presse, dans des débats politiques et quelquefois aussi, malheureusement, dans des ouvrages de sociologie auxquels la science économique est totalement étrangère.

Les travaux auxquels a donné lieu la théorie de la valeur, depuis près d'un demi-siècle, constituent la preuve la plus évidente du caractère vraiment scientifique des études économiques. Les économistes autrichiens, les partisans de la méthode mathématique se sont souvent laissés aller à présenter leurs travaux comme le renversement des idées de la vieille Ecole libérale. Quand on les étudie sans amour-propre d'auteur, on constate qu'ils ont une valeur scientifique moins flatteuse, peut-être, mais plus réelle que l'invention d'un système nouveau ; ils présentent les vrais caractères du progrès dans tous les ordres de connaissances, qui complète, précise et rectifie les résultats acquis, sans enlever leur valeur réelle aux découvertes antérieures.

Les débats les plus graves, entre savants réellements informés, portent sur un point où l'information complète est à peu près impossible : la permanence des lois économiques dans l'histoire. Personne ne conteste que l'accumulation progressive des connaissances humaines, d'une part, des capitaux, de l'autre, ait amené des transformations profondes dans la vie économique, que les différences des législations et des mœurs exercent sur elle une action considérable. Mais il semble bien que, dans les milieux très divers qui résultent de ces changements, les lois économiques ont toujours agi de même. Le travail libre tenait une place beaucoup moins étendue dans une société où régnait l'esclavage ; les dimensions des entreprises, les transactions à grande distance étaient infiniment moindres dans un monde qui ignorait la machine à vapeur et possédait peu de routes. Mais, dans la mesure où les rapports entre employeurs et employés, les communications entre marchés éloignés existaient, nous avons tout lieu de croire que leur fonctionnement et leurs conséquences étaient déterminés par les mêmes lois qu'aujourd'hui.

C'est là un point important, car la persistance des traits essentiels de la nature humaine dans le passé est notre raison principale de croire à sa stabilité dans l'avenir. L'âme humaine, dont les dispositions déterminent les lois économiques, n'a guère changé dans son fonds à travers les transformations sociales. Les réformateurs de la société soutiennent volontiers que la mise en vigueur de leurs conceptions *développerait chez les hommes des vertus* qui feraient tomber toutes les objections que les économistes leur opposent aujourd'hui. A cela, on ne peut rien répondre de certain, si ce n'est qu'ils l'ignorent aussi bien que nous, et que, tant que la preuve n'en sera pas faite, ce serait folie de les aider à faire, sur le genre humain, l'essai de prétendues réformes dont nul ne peut prévoir le résultat. Mais toute l'expérience du passé nous porte à considérer comme d'une invraisemblance absolue la transformation radicale des esprits, sur laquelle ils comptent.

On fait, de nos jours, un prodigieux abus du mot *évolution* pour mettre en doute tous les résultats de la science. Sans doute, les espèces vivantes ont évolué sous l'action du refroidissement du globe terrestre et de la dégradation de l'énergie ; mais rien ne permet aux savants de supposer que les lois de la physique ou de la chimie organique aient été modifiées par ces changements du milieu et, s'ils les énoncent autrement que leurs prédécesseurs, c'est simplement parce que des mesures plus précises leur ont permis de les mieux connaître. De même, l'importance relative de l'économie en nature et de la production pour le marché, la forme des transactions se sont modifiées, par suite des progrès de la technique et de la richesse générale, sans que la loi de l'offre et de la demande ait cessé d'être vraie ; seulement, en même temps que le milieu où elle s'applique se transformait, notre connaissance de la théorie de la valeur s'élargissait et se précisait, de sorte que nous en tirons une foule de conséquences, qui sont nouvelles pour nous, sans l'être en elles-mêmes.

On n'abuse pas moins, dans les sciences sociales, de l'adjectif *dynamique*, pour refuser toute autorité aux faits constatés à un moment donné et aux raisonnements basés sur ces faits. Certes, les corps ou les organismes en mouvement ou en action sont soumis à des lois plus complexes que s'ils étaient immobiles ; cela n'empêche pas les lois des équilibres mécaniques ou chimiques de jouer un rôle capital sur une terre entraînée dans l'espace ou dans un être vivant évoluant de la naissance à la mort. De même, les changements constants des données d'où résultent

les équilibres économiques interdisent de raisonner sur ces équilibres comme s'ils étaient immuables ; les oscillations incessantes ou les modifications durables qui se produisent dans la situation des marchés rendraient purement illusoires des études ne portant que sur un état de stabilité imaginaire. Mais il ne suffit pas de dire que la constatation des faits et les conclusions qui s'en déduisent répondent à l'état statique et que l'état véritable de la société est un état dynamique, pour avoir le droit de contester la valeur de toutes les observations et de considérer comme des réalités prochaines toutes les transformations désirées.

Au total, l'accord est assez avancé sur les lois qui régissent les phénomènes économiques dans le monde moderne et, jusqu'à la preuve contraire, qui n'a nullement été faite, nous avons de fortes raisons de croire à la permanence de ces lois dans le passé et d'en inférer qu'elles régiront encore l'avenir.

B. — Rapports avec la Morale. — Si les lois économiques s'imposent, dans toutes les sociétés connues, vont-elles à l'encontre de la *Morale* ou en consacrent-elles les prescriptions ? Est-on fondé à réclamer une organisation sociale où règne plus de justice ? Là est le premier désaccord fondamental auquel ces lois donnent lieu.

Ce désaccord n'est pas, à proprement parler, d'ordre économique, puisqu'il porte sur les relations entre l'Economie politique et une science toute différente, la Morale. L'Economie politique s'occupe de l'*utile,* la Morale du *bien*. Chacune d'elles a pour objet l'un des deux ordres de considérations qui dirigent la conduite des hommes. Elles pourraient arriver à des constatations de fait et à des conclusions pratiques absolument opposées, sans qu'il en résultât que l'une ou l'autre fût incapable d'arriver à la certitude, dans son domaine propre.

Mais l'esprit humain est trop invinciblement attaché à son intérêt, d'une part, trop impérieusement dominé par l'idée du devoir, d'autre part, pour pouvoir se reposer dans cette contradiction. Il faudrait se soumettre à une contrainte incessante, pour exposer les lois de l'activité économique des hommes sans se demander, à chaque instant, si elles sont d'accord avec la Morale. Dès les premières pages de l'exposé sommaire du chapitre précédent, avant même d'indiquer pourquoi la liberté du travail et la propriété individuelle sont les conditions économiques d'une production abondante, nous avons montré qu'elles sont aussi les conséquences naturelles de l'idée morale de l'autonomie de la

personne humaine. A toutes les pages de notre ouvrage, bon gré mal gré, nous nous laisserons aller à discuter la valeur morale de nos conclusions utilitaires.

Pour justifier scientifiquement ce mélange de considérations d'ordres très différents, il faudrait ramener à une seule les deux notions de l'utile et du bien. Or, cela est impossible. Nous n'avons pas, bien entendu, à discuter les origines, si mal élucidées jusqu'ici, de l'idée de devoir et du caractère *impératif* qu'elle revêt. Pour établir la distinction absolue entre la Morale et l'Economie politique, il nous suffit de constater que cette notion ne se confond pas avec celle de l'intérêt. Or, malgré tout le talent avec lequel a été parfois défendue la doctrine qui fait reposer la Morale sur l'*intérêt bien entendu*, il est trop évident que l'idée de devoir n'a plus de sens, du moment où elle devient identique à celle d'intérêt. Si, en effet, l'intérêt que chacun de nous serait tenu de ménager, dans ce système, est *le sien propre*, tel qu'il le conçoit en raison de ses goûts, de ses idées, de ses sentiments, en un mot de ses besoins de toute nature, l'idée d'obligation est parfaitement superflue pour en imposer le respect, et la Morale disparaît, puisque la notion de devoir n'existe plus et qu'il ne peut plus être question que d'éclairer l'égoïsme. Que si, au contraire, la Morale doit nous apprendre à *préférer parfois l'intérêt d'autrui au nôtre*, ou même simplement à *distinguer parmi nos intérêts*, en cherchant à satisfaire quelques-uns de nos besoins plutôt que d'autres, non pas parce qu'ils sont les plus vifs, mais parce qu'ils sont les plus nobles, il faut bien qu'elle prenne ailleurs que dans notre intérêt lui-même le fondement de ces distinctions et les motifs qui l'autorisent à nous prescrire certaines préférences. Il est surtout puéril de chercher la base des devoirs envers autrui dans la satisfaction personnelle que nous éprouvons à céder à nos sentiments naturels de *pitié* et de *justice*, puisque c'est précisément quand nous trouvons plus de satisfaction à nous livrer à d'autres penchants qu'à ceux-là que la Morale doit intervenir, pour soutenir l'altruisme contre l'égoïsme. Il est aussi vain de faire découler la notion du devoir des *sanctions* que la loi ou l'opinion attachent à l'inobservation de certaines règles, puisque c'est seulement au moment où ces sanctions deviennent insuffisantes, pour intéresser l'homme à observer une règle, que le respect ou la violation de cette règle prend un aspect moral.

L'Economie politique, science des intérêts, est donc autre chose que la Morale, science du devoir. Mais, du fait qu'elle s'en

distingue, il ne faut pas conclure qu'elle lui est opposée. C'est cependant un des reproches que lui font le plus souvent ses adversaires. On l'accuse de méconnaître et de sacrifier tout ce qu'il y a d'élevé et de noble dans le cœur humain, d'être une science dure et sans entrailles. On l'accuse aussi de consacrer les iniquités résultant des inégalités économiques, la mainmise des capitalistes sur les produits du travail des malheureux. C'est l'idée de remédier à ces maux qu'invoquent les réformateurs interventionnistes ou socialistes, tantôt sincèrement, tantôt pour couvrir d'un prétexte honorable la confiscation totale ou partielle des biens appartenant aux hommes qui ne détiennent pas le pouvoir, au profit de ceux qui sont politiquement les plus forts.

Il est certain que, quand l'Economie politique et la Morale traitent les mêmes questions, elles les traitent à des points de vue différents ; dès lors, il serait possible qu'elles aboutissent à des solutions différentes. En fait, il n'en est pas ainsi, et nous ne croyons pas que l'on puisse citer une seule question sur laquelle les enseignements des économistes soient en opposition avec ceux des moralistes ; au contraire, il est beaucoup de cas où les uns et les autres donnent exactement les mêmes avis. Il n'est pas un économiste, par exemple, qui ne montre que la probité, la fidélité à tenir ses engagements sont, pour un particulier comme pour un peuple, la voie la plus sûre vers la prospérité, tandis que les empiriques à courte vue cherchent souvent dans la mauvaise foi un moyen de sortir des difficultés présentes, en éludant les obligations dont il est trop difficile de s'acquitter.

On a souvent prétendu que l'Economie politique condamnait *la charité*. Rien n'est plus faux que cette allégation. Ce que l'Economie politique condamne, c'est la charité mal faite. Elle démontre que, pour secourir efficacement la misère, il faut y consacrer son intelligence et ses soins, autant que son argent, qu'en donnant à tort et à travers, on fait naître plus de maux qu'on n'en soulage. Y a-t-il là rien de contraire à la pitié? Appelle-t-on impitoyable le médecin qui mesure la nourriture à un malade affamé, pour le guérir plus promptement? Faut-il préférer à sa conduite celle des parents ou des amis qui, cédant à leur bon cœur, apportent en cachette au convalescent le pain qu'il réclame et amènent ainsi une rechute mortelle.

De même, on accuse les libre-échangistes de manquer de *patriotisme* et de vouloir sacrifier au développement général de la richesse dans le monde les intérêts spéciaux de leur pays,

s'il est moins bien armé que d'autres pour soutenir la concurrence. Or, ce qu'ils prétendent (à tort ou à raison, nous l'examinerons au Livre IV), c'est que l'intérêt propre de chaque pays est d'ouvrir le plus largement possible ses frontières; c'est pour porter leur patrie au plus haut degré de richesse et de prospérité qu'ils lui conseillent d'abandonner le régime protectionniste.

On prétend aussi que l'Economie politique se préoccupe uniquement de l'*augmentation de la masse des richesses*, sans s'inquiéter de savoir si leur injuste accumulation dans quelques mains ne laisse pas la plupart des hommes dans la misère. On méconnaît ainsi la place énorme que la question de la *répartition* des richesses tient dans la science. Nous montrerons, au Chapitre IV ci-après et au Livre II, comment la répartition des biens se fait, par le jeu de l'offre et de la demande, proportionnellement au concours apporté par chacun à leur production et, par suite, conformément à la justice distributive.

Les reproches dirigés contre les doctrines économiques reposent donc sur une connaissance inexacte de ces doctrines. Mais, fussent-ils fondés, en fait, ce ne serait une raison, ni pour abandonner l'étude de l'Economie politique, ni surtout pour en falsifier les conclusions. L'Economie politique est la science des richesses; mais ceux qui la cultivent n'ont jamais prétendu que les richesses sont le premier des biens. A vrai dire, ce n'est pas à eux qu'il appartient de discuter cette question, purement philosophique. Ils ne jugent pas les besoins humains et ils ne jugent les divers moyens de satisfaire chacun d'eux qu'au point de vue de leur efficacité ou de leur influence sur la satisfaction d'autres besoins. Ils ne contestent nullement que des *jugements de valeur* fondés sur de tout autres considérations soient légitimes et doivent même primer les conclusions qu'ils formulent au nom de leur science.

La richesse ne fait pas le bonheur; il y a longtemps que la sagesse des nations l'a dit. On contribue peut-être davantage à l'amélioration du sort des hommes, en leur apprenant à se passer de la plupart des biens qu'en leur enseignant la manière de les acquérir. Le bonheur lui-même n'est pas tout, en ce monde, et Stuart-Mill n'avait pas tort de dire qu'il vaut mieux être un homme malheureux qu'un cochon satisfait. Les économistes ne contestent point que le développement moral et intellectuel de l'humanité prime l'accroissement de sa prospérité matérielle. La richesse ne devrait être envisagée que comme un *moyen*, pour

atteindre des *buts* plus élevés ; si donc il était prouvé que certaines mesures propres à développer la richesse doivent entraver le progrès de l'humanité vers le bien, le beau ou le vrai, il faudrait y renoncer sans hésiter. L'Economie politique recherche les moyens d'accroître la richesse des nations ; il est clair qu'on ne devrait point suivre ses enseignements, si l'on croyait, avec les Spartiates, que la richesse, bien loin d'être une force pour un peuple, est une cause de faiblesse. Elle étudie comment l'assistance doit être organisée, pour diminuer le paupérisme ; si l'on considère le paupérisme comme un bien plutôt que comme un mal, selon la vraie doctrine évangélique, si l'on croit son extension profitable à la fois au pauvre, qui fera plus aisément son salut, et au riche, qui pourra exercer plus largement sa charité, il faut faire l'aumône sans se préoccuper des maux indirects qu'engendre une générosité imprévoyante. Si on estime, enfin, avec les socialistes, que la propriété est un vol et le contrat une iniquité, il faut renoncer à l'organisation de la production par les entreprises capitalistes, sans se dissimuler l'énorme diminution qui en résultera dans le bien-être général.

Mais, du principe que les considérations morales devraient prévaloir incontestablement sur les considérations économiques, si elles étaient réellement en conflit, il ne saurait résulter qu'on doit modifier les conclusions auxquelles conduit l'étude de la science des richesses, lorsqu'on les croit en contradiction avec celles de la science du bien. Quelle singulière idée se font donc de la moralité ceux qui, pour la mieux servir, demandent que l'on cache ou que l'on altère la vérité ! La première règle morale, celle sans laquelle il n'y a plus de Morale, c'est le respect de la vérité. Le premier devoir de l'homme d'études, c'est de dire loyalement à quelles conclusions ses études le conduisent. Si les conclusions différentes auxquelles aboutissent des considérations d'un autre ordre doivent prévaloir, pour régler la conduite des hommes et des peuples, du moins saura-t-on ce qu'on sacrifie, pourquoi et dans quelle mesure on le sacrifie. Plus d'un économiste a prouvé, en se contentant de poursuivre des travaux peu lucratifs, alors que sa réputation et son autorité financière lui ouvraient toute grande la voie de la fortune, que la richesse n'était pas pour lui le but de la vie. La richesse ne doit pas être davantage, pour les peuples, le but essentiel de l'activité nationale.

S'il convient de la ramener au rang secondaire qui est le sien, ce n'est pas une raison pour méconnaître, par un puritanisme

affecté, la place énorme qu'elle tient légitimement dans les préoccupations de l'humanité. Pour donner à ses facultés supérieures leur plein essor, il faut que l'homme échappe à l'étreinte du besoin physique ; il faut que quelque loisir lui reste, après qu'il a travaillé pour se procurer les moyens d'apaiser sa faim ; il faut que la société ait un excédent de ressources, lui permettant de rémunérer le savant ou l'artiste qui ne travaille pas directement à une production matérielle. Bien loin d'être en contradiction avec des formes supérieures du progrès, le progrès économique est la condition de leur réalisation. Aussi est-ce en toute sécurité de conscience, avec la certitude de ne pas travailler à abaisser le niveau des préoccupations de l'humanité, que l'homme soucieux du bien général peut et doit aborder l'étude de l'Economie politique.

C. — Rapports avec le Droit. — Le second point sur lequel portent les désaccords, entre économistes, est l'usage que l'Etat doit faire de sa puissance souveraine, pour faciliter la satisfaction des besoins des hommes par l'étendue donnée aux services qu'il gère et par les dispositions introduites dans les lois destinées à guider, dans leurs arrêts, les juges qu'il institue. Toutes les controverses que nous avons énumérées, en passant en revue les Ecoles, portent essentiellement sur les applications de l'Economie politique qui prennent place dans le *Droit*.

L'Economie politique et la Morale formulent les règles de conduite que l'humanité doit suivre, au point de vue de ses intérêts, d'une part, de ses devoirs, de l'autre. Le Droit positif, écrit ou coutumier, détermine les sanctions civiles ou pénales que la puissance publique donne à ces règles. On comprend souvent, il est vrai, dans la notion du Droit, des règles qui ne figurent ni dans les lois, ni dans les usages ayant force de lois, qui parfois même les condamnent, un *Droit naturel* qui devrait inspirer le *Droit positif* et qui pourrait lui être opposé. Mais il nous semble y avoir là une confusion, tenant à ce que le même mot sert à désigner, d'un côté, la science du Droit et, de l'autre, les *droits* qui appartiennent naturellement à chaque homme, c'est-à-dire les facultés dont il jouit et que les autres hommes ont le *devoir* de respecter, que la législation a pour objet de protéger. En réalité, ce sont des considérations morales ou économiques, et non pas juridiques, que l'on invoque, quand on condamne les dispositions inscrites dans les lois ou consacrées par la jurisprudence, non pas comme obscures, contradictoires ou mal coor-

données, mais comme contraires à un Droit supérieur qui s'impose à la puissance publique aussi bien qu'aux citoyens. La subordination du Droit positif à la Morale et à l'Economie politique, dont il est l'application, ne l'empêche pas d'être le seul objet de la science du Droit, et c'est uniquement au nom d'autres sciences, dont les conclusions doivent dominer celle-là, que l'on peut condamner, dans certains cas, les règles édictées par lui.

Les considérations de justice qui font partie de la Morale sociale constituent le premier fondement du Droit ; nous examinerons, au chapitre V, dans quelle mesure la notion de solidarité, telle qu'on l'envisage de nos jours, peut y être rattachée. Mais il est beaucoup de questions que le Droit doit résoudre sans que la Morale dicte la solution et où, par suite, les considérations économiques interviennent seules. Elles exercent donc une influence considérable sur toutes les parties du Droit, et le Droit, à son tour, réagit sur la vie économique, dans une large mesure.

Cela est évident pour le *Droit privé*, puisque l'un de ses objets principaux est de fixer les règles d'après lesquelles seront tranchés les conflits relatifs à la possession et à la transmission des richesses, que le Code appelle les *biens*, et aux effets des *contrats* passés entre les hommes pour l'échange des richesses ou des services. Les dispositions de la loi positive, sur ces matières, dominent nécessairement l'activité économique des hommes et, réciproquement, les nécessités ou les préjugés économiques guident souvent le législateur. Quant au *Droit public*, il a toujours été, en grande partie, et il est de plus en plus dominé par les questions économiques. A l'intérieur de chaque Etat, nous avons dit déjà que la possession du pouvoir est généralement, pour les classes qui le détiennent, un moyen de servir leurs intérêts, réels ou imaginaires, si bien que, pour beaucoup d'hommes, les constitutions sont surtout un instrument de domination économique. Dans les rapports entre les Etats, ce sont aussi très fréquemment les intérêts économiques qui déterminent les relations amicales ou hostiles ; le développement moderne du commerce international est même l'origine réelle des accords qui commencent, dans quelques matières, à faire du *Droit des gens* un Droit écrit, dont l'application et l'interprétation sont soumises, en cas de désaccord, à de véritables juridictions. L'absence de sanctions pratiques, pour les engagements pris par les nations, a permis à l'Allemagne de considérer les traités comme des chiffons de papier. Peut-être sa défaite

rendra-t-elle possible l'établissement d'un véritable Droit international, consacrant par des textes précis les principes tirés de la Morale et de l'Economie politique, au moins sur certains points, et trouvant une sanction dans une action commune de tous les Etats signataires contre celui qui les violerait.

On ne saurait exposer avec précision les rapports économiques sans indiquer les dispositions du Droit positif qui les sanctionnent. Le bien ou le mal fondé de ces dispositions et les modifications qu'il conviendrait d'y apporter sont l'un des deux sujets essentiels des débats entre les diverses Ecoles. Il est donc impossible de se livrer à une étude sérieuse de l'Economie politique sans toucher constamment aux problèmes juridiques. Prétendre disjoindre absolument l'examen des questions économiques, qui porteraient sur la nature propre des richesses et des services, et celui des questions juridiques, qui auraient pour seul objet l'organisation légale de la propriété, c'est méconnaître absolument l'objet réel des unes et des autres, ainsi que les liens étroits qui les unissent.

D. — Utilité pratique et applications. — Au point de vue purement scientifique, nous avons vu que l'Economie politique aboutit à des conclusions aussi précises et aussi fermes qu'on peut raisonnablement les attendre de recherches portant sur un organisme infiniment complexe, comme les sociétés humaines, et entravées par l'impossibilité absolue de faire des expériences *in animâ vili*. Au point de vue pratique, elle montre comment il convient de régler beaucoup de questions, dans les lois, pour faciliter la satisfaction des besoins de ceux à qui ces lois s'appliquent. Elle fait connaître également à l'homme privé des points de vue utiles pour la gestion de son patrimoine et pour la direction de sa vie, en lui facilitant l'intelligence des modifications constantes qui se produisent dans le champ de l'activité économique.

C'est parce que ses enseignements touchent à tous les intérêts et à toutes les passions des hommes, que l'on conteste si souvent toute valeur aux arguments qui en sont tirés. On entend constamment dire que ces arguments reposent sur des *systèmes* et des *théories*, qui doivent céder devant les nécessités de la *pratique*. Les hommes d'affaires ou les politiciens font bon marché des avis basés sur des études générales et les accueillent presque toujours avec quelqu'ironie, — autrement dit, beaucoup d'entre eux estiment qu'on résout d'autant mieux une difficulté qu'on a moins réfléchi à l'avance sur les difficultés analogues et qu'on s'est moins

renseigné sur les conséquences, proches ou lointaines, des solutions diverses qui leur ont été données. On ne saurait trop se mettre en garde, dans toutes les sciences morales et politiques, contre « la distinction, toujours dangereuse, pas toujours loyale, entre la théorie et la pratique » suivant les expressions du philosophe danois Höffding.

Il est bien évident qu'on ne peut pas tirer d'un traité d'Economie politique des réponses toutes faites pour toutes les questions possibles ; il faut se méfier des soi-disant savants qui tranchent, en toute matière, en vertu d'idées conçues *a priori* et de principes abstraits, non pas parce que ce sont des théoriciens, mais parce que ce sont de mauvais théoriciens, qui ne savent pas envisager les affaires dans leur réalité vivante et leur complexité. Mais il faut se méfier plus encore des empiriques, qui n'abordent l'examen d'un problème que quand sa solution est urgente, qui n'en délibèrent que sous la pression des préjugés et des passions du moment, ou de quelques intérêts particuliers surexcités par une nécessité immédiate. Sans doute, ces intérêts, ces préjugés et ces passions sont des éléments essentiels de toute question, mais ce ne sont pas ceux-là qui risquent d'être oubliés ; ce sont les intérêts généraux, les vues d'avenir qui seront sacrifiés, dans la bataille, si une forte éducation n'a pas habitué d'avance les esprits à en tenir compte. Il y aurait moins de ruines à la Bourse, moins de pauvres gens dont les maigres économies sont englouties dans de mauvais placements, si les intermédiaires qui guident le public, au lieu de se préoccuper surtout de la situation de la place en vue de la prochaine liquidation, comme le font même les mieux intentionnés d'entre eux, s'inquiétaient davantage des conditions essentielles dont l'oubli mène bien vite à la ruine une affaire industrielle ou les finances d'un pays. Si la manière dont la France est sortie de la crise de 1871 a étonné le monde, elle le doit, sans doute, d'abord à ses merveilleuses ressources ; mais elle le doit aussi à la profonde science financière des hommes qui ont présidé à cette effroyable liquidation, tandis que l'empirisme de leurs successeurs a réussi à faire renaître les difficultés d'où ils nous avaient tirés. Les savants travaux qui ont élucidé la marche des crises et leur périodicité ont certainement contribué, dans une large mesure, à dicter aux grandes banques la sage conduite qui a atténué la gravité des secousses du marché mondial, depuis les effondrements de 1873 et de 1882.

L'Economie politique peut donc souvent guider utilement les hommes. Pourtant, il faut reconnaître que, trop souvent, la violence

des courants de l'opinion paraît rendre complètement inutiles tous ses efforts pour l'éclairer, entraîne une partie de ceux à qui incomberait cette tâche et décourage les autres. L'assentiment général que rencontrent certaines idées, par exemple aujourd'hui celles d'où sort ce qu'on appelle les lois sociales, n'est une raison valable ni pour s'y rallier, ni pour cesser de les combattre, si elles sont erronées. Il faut continuer à chercher dans la science une base pour distinguer ce qu'il y a de vrai et ce qu'il y a de faux dans ces idées, se rendre compte de la mesure dans laquelle cette étude conduit à appuyer les mesures qui en découlent ou, au contraire, à s'y opposer dans l'espoir, sinon de les arrêter complètement, du moins d'atténuer leur caractère nocif ou d'en retarder la mise en vigueur jusqu'à la prochaine saute de vent.

Pour écarter les conclusions de la science, on imagine parfois de créer des sciences nouvelles, qui ne sont que l'Economie politique débaptisée. Les protectionnistes ont jadis inventé l'*Économie nationale*, comme les partisans de l'intervention de l'Etat dans les questions ouvrières prônent aujourd'hui l'*Économie sociale*. On ne saurait voir en elles des sciences indépendantes, car il est impossible de concevoir comment les moyens de développer la richesse d'une nation ou d'améliorer le sort des travailleurs pourraient faire l'objet d'une étude sérieuse, sans que cette étude englobe l'ensemble des phénomènes économiques, qui tous sont connexes de ceux que l'on prétend envisager isolément. De même, l'*Economie industrielle* ou l'*Economie rurale* ne sont autre chose que l'Economie politique, étudiée par des hommes qui portent principalement leur attention sur la prospérité de l'industrie ou de l'agriculture. La *Science des Finances* est simplement l'Economie politique, appliquée à l'étude des moyens de procurer aux Etats les ressources dont ils ont besoin. Il est parfaitement légitime qu'un savant prenne pour sujet de ses travaux une branche spéciale des études auxquelles il s'adonne. Mais aucune de ces branches de l'Économie politique appliquée ne peut être sérieusement étudiée par quelqu'un qui ne possède pas les principes de la science. Il faut d'ailleurs toujours se méfier de la tendance naturelle des hommes à attribuer une importance particulière aux intérêts dont ils s'occupent spécialement et à leur sacrifier tous les autres, si considérables et si légitimes qu'ils soient.

Il est bon, aussi, de se méfier des habitudes d'esprit qui influent nécessairement sur les opinions de chacun. C'est chose remarquable de voir que, généralement, les économistes mêlés aux affaires,

habitués à voir l'intervention de l'Etat en entraver la marche plus souvent qu'elle ne la facilite, inclinent vers les doctrines libérales, au moins quand aucun intérêt privé ne les en détourne. Au contraire, les jurisconsultes, disposés par profession à chercher dans des textes de lois la solution de toutes les difficultés, ont des tendances interventionnistes, tandis que le socialisme trouve beaucoup de ses docteurs parmi les philosophes, portés à goûter les conceptions abstraites.

A travers ces causes de divergences, la science aboutit pourtant à des conclusions dont les parties les plus nouvelles apparaissent, quand on y regarde bien, comme le développement des doctrines classiques en la matière. Bien loin d'ébranler notre confiance dans ces doctrines, une longue expérience des affaires publiques et privées l'a singulièrement étendue et consolidée. Sur la plupart des points où leurs conclusions nous avaient d'abord paru trop absolues, tantôt l'observation des résultats auxquels aboutissaient les mesures prises en contradiction avec elles, tantôt l'étude plus approfondie des projets sans cesse mis en avant dans le même sens, nous ont montré la gravité des dangers que nous avions d'abord méconnus. Nous n'avons pas souvenir d'une seule circonstance où nous ayons vu un administrateur, un industriel, un financier se repentir d'avoir tenu compte, dans ses décisions, des enseignements de la science ; mais nous avons vu maintes fois l'habileté de ceux qui se targuaient de résoudre toutes les difficultés sans s'embarrasser de conceptions théoriques tourner à la confusion de ces prétendus hommes pratiques. C'est pourquoi nous sommes convaincu qu'il y a des lois économiques, que ces lois ne changeront point, tant que les hommes eux-mêmes ne seront point transformés, que ni les peuples ni les particuliers ne les méconnaissent impunément et que, dès lors, il importe à tout homme cultivé de les étudier, non seulement pour s'instruire, mais aussi pour y conformer la direction des affaires qui dépendent de lui.

CHAPITRE TROISIÈME

THÉORIE DE LA DÉTERMINATION DES PRIX

I. Mesure de la valeur et impossibilité d'en trouver un étalon fixe; procédés pour rendre comparables les prix constatés à des époques ou dans des régions diverses. — Nous avons dû indiquer sommairement, dans le Chapitre premier, ce que c'est que la *valeur*, puisque cette notion fondamentale est indispensable à l'intelligence de tous les phénomènes économiques. L'exposé de la marche générale de ces phénomènes nous a montré que, dans le système de la production en vue de la vente, qui constitue aujourd'hui le principal emploi de l'activité humaine, la valeur respective des services et des richesses domine toute la vie économique. C'est, en effet, par une série d'*échanges* que chaque individu obtient les produits dont il a besoin, aux lieu et place des produits, tout différents, provenant en totalité ou en partie de son travail, de ses capitaux ou de ses terres. Il est donc essentiel d'acquérir des notions précises sur la manière dont se détermine la valeur de chaque objet en particulier, par rapport aux autres, et des influences diverses qui la modifient.

Nous avons dit que, la valeur étant définie par l'échange, on n'a pas le droit de considérer *a priori* l'idée de valeur comme se confondant avec quelqu'autre, par exemple avec celle d'utilité ou de rareté. Mais on peut rechercher les causes diverses qui influent sur les conditions dans lesquelles se font les échanges et qui, par suite, déterminent les valeurs; c'est ce que nous allons faire maintenant. Nous étudierons, dans le présent chapitre, la théorie générale des prix des marchandises. Le chapitre suivant sera consacré spécialement à celle de la rémunération des services producteurs mis en œuvre par les entrepreneurs, d'où résulte la répartition de la valeur des produits de chaque entreprise en salaires, intérêts, rentes et profits. Nous n'oublierons pas, d'ailleurs, que ces deux aspects de la question ne sont nullement indépendants l'un de l'autre ; la nécessité de les examiner successivement, dans un exposé dogmatique, ne doit jamais faire méconnaître leur solidarité intime.

La grande difficulté que l'on rencontre, lorsque l'on veut étudier les variations de la valeur d'un objet, c'est l'impossibilité d'en trouver une mesure fixe. La *valeur* étant la propriété qu'ont les richesses et les services de pouvoir être échangés contre d'autres richesses ou d'autres services, la valeur particulière de chaque objet d'échange ne peut se mesurer que par la quantité d'un autre objet contre laquelle il est susceptible d'être échangé : c'est un *rapport* et non une grandeur absolue. Ainsi, quand il faut donner plus de mètres d'un même tissu pour obtenir un nombre déterminé de litres de vin, il est absurde de dire que la valeur du tissu a diminué ou que celle du vin a augmenté ; la seule chose que l'on sache, c'est le sens dans lequel a varié la valeur de l'un de ces objets par rapport à l'autre.

Cependant, il y a une idée juste, quoiqu'exprimée d'une façon trop elliptique, sous cette expression : *la valeur de tel objet a haussé.* Ce que l'on entend par là, c'est que la valeur de cet objet, *par rapport à la plupart des autres*, a augmenté, qu'en échange d'une même quantité du premier, on obtient une quantité plus grande de la plupart des produits ou des services. On en conclut, avec raison, que la variation doit s'expliquer par une *cause* propre au premier. Quand on obtient, en échange de cent mètres d'un certain tissu, plus de vin qu'auparavant, il est impossible de savoir si ce sont les conditions respectives de la production et de la consommation du tissu qui ont changé, ou si c'est dans la récolte de raisin, dans la demande de vin qu'une situation nouvelle s'est produite. Mais, si on peut obtenir également, en échange du tissu, plus de viande, plus de blé, plus de fonte, plus d'heures de travail d'un même ouvrier, on en conclut, avec raison, qu'une cause propre au tissu est venue modifier simultanément l'état du marché dans toutes les transactions où il intervient. Comme, en même temps, d'autres causes modifiaient l'offre et la demande de vin, de viande, de blé, de fonte ou de travail, dans des conditions différentes pour chacune de ces marchandises, les variations de la valeur du tissu par rapport à chacune d'elles sont différentes. Quelques-unes de ces variations peuvent même se produire en sens inverse du mouvement général : si, pendant que le tissu en question était plus demandé ou moins offert, une augmentation de la demande ou une diminution de l'offre bien plus marquée se produisait pour le cuivre, la valeur du tissu par rapport au cuivre aura baissé, en même temps que sa valeur par rapport à presque tous les autres objets haussait. Cela n'empêche pas que, en moyenne et toute compensation faite, il

y ait une hausse de la valeur du tissu rapportée aux autres objets en général, concomitante avec une hausse plus forte encore de celle du cuivre.

S'il existait un objet qui, par sa nature, échappât à toute cause propre de variation, en rapportant chacun des autres à celui-là, on pourrait mesurer l'effet de l'ensemble des causes spéciales à chacun d'eux qui ont pu agir sur sa valeur dans tous les échanges. On aurait ainsi un *étalon* de la valeur. On a fait beaucoup d'efforts pour en trouver un ; ils ont naturellement tous échoué.

On a proposé de prendre comme terme de comparaison, à travers la suite des siècles, une marchandise dont les qualités ne varient pas, au point de vue de la satisfaction de nos besoins, par exemple l'hectolitre de blé. Mais il n'est pas douteux que, si les qualités nutritives du blé sont invariables, son rôle dans l'alimentation peut varier beaucoup avec les conditions de sa production et la richesse générale : le pain de froment est, suivant les époques et les pays, tantôt la base de la nourriture de tous, tantôt un luxe relatif. L'inégalité des récoltes en faisait même jadis un des objets dont le prix présentait, d'une année à l'autre, les variations les plus sensibles.

On a proposé également de prendre pour étalon un objet d'échange qui réponde toujours à un même effort humain, par exemple la journée de travail du manœuvre. Mais nous verrons que le taux du salaire du travail le plus simple varie dans une large mesure, d'après la situation de l'art industriel, l'effectif de la population et l'abondance du capital. Le plus intéressant, peut-être, de tous les problèmes économiques est de savoir si la situation de l'ouvrier va en s'améliorant, si la quantité de choses utiles que peut lui procurer son travail s'accroît, autrement dit, si la valeur du travail augmente, diminue ou reste stationnaire, par rapport à celle des objets de consommation. Prendre pour terme de comparaison la valeur de la journée de travail, c'est rendre le problème insoluble ou, plutôt, c'est adopter une solution *a priori*, en prenant pour base de son étude, sans la vérifier, l'hypothèse que la valeur de cette journée, par rapport à l'ensemble des autres objets, reste invariable.

Le *prix* d'un objet, c'est-à-dire la quantité de métaux précieux contre laquelle il s'échange, est dans le même cas que sa valeur rapportée à toute autre unité. Quand on sait qu'il a doublé, d'une époque à une autre, cela n'apprend pas si c'est la valeur de cet objet, dans la plupart des échanges, qui a doublé, ou si

c'est celle des métaux précieux qui a diminué de moitié, par suite des changements survenus soit dans les besoins auxquels répond la monnaie, soit dans son abondance et dans les conditions de sa production. Seulement, quand ce sont des raisons tenant à la monnaie qui font varier les prix, ceux-ci se trouvent soumis à une influence qui tend à les faire varier tous dans le même sens. Il ne peut pas y avoir de *hausse ou de baisse générale des valeurs*, puisque la valeur d'un objet par rapport à un autre ne peut pas hausser ou baisser sans que la valeur du second objet par rapport au premier baisse ou hausse ; mais il peut y avoir une *hausse ou une baisse générale des prix*, si les conditions générales dans lesquelles la monnaie est demandée et offerte tendent à faire baisser ou hausser sa valeur par rapport à toutes les autres marchandises. On dit alors que le *pouvoir d'achat* de la monnaie diminue ou augmente.

Il est utile de s'arrêter un moment sur ces variations générales des prix, parce que c'est sur les prix, sur la valeur en monnaie des différents objets aux diverses époques, que les statistiques contemporaines ou les documents historiques donnent pratiquement certains renseignements. Ces prix sont exprimés en unités monétaires très variables d'une époque à l'autre ; mais on sait, le plus souvent, à quel poids d'or ou d'argent répondait telle dénomination, à telle époque. On peut donc suivre, avec plus ou moins de lacunes, les variations du prix de tel ou tel objet, exprimé en *poids de métal*, et les traduire en *unités monétaires actuelles*. Si l'on parvenait à distinguer, dans ces variations, la part tenant à la situation générale du marché monétaire, on dégagerait, par cela même, la part complémentaire, qui répond aux modifications propres à l'objet particulier dont on veut faire l'étude.

Or, ce qui caractérise l'élément de variation tenant à la situation monétaire, c'est qu'il agit de la même façon et dans le même sens sur tous les prix. Sans doute, il n'existe probablement pas un seul prix dont les variations soient exactement *inverses* de celles de la valeur générale de la monnaie, car chaque objet a subi lui-même des influences spéciales, qui ont accentué ou atténué les variations produites dans son prix par la situation monétaire. Mais ces influences, indépendantes quoique concomitantes, ont agi dans le sens de la hausse, pour les uns, dans le sens de la baisse, pour les autres ; si donc on pouvait faire la moyenne exacte de toutes les variations des prix, les parties de ces variations qui pro-

viennent de circonstances particulières à chaque marchandise se compenseraient dans une assez large mesure, de sorte que l'on arriverait ainsi à dégager, à peu près, les changements généraux tenant à des causes propres à la monnaie. La *moyenne des prix*, à diverses époques, mesure exactement la quantité de monnaie qu'il a fallu pour effectuer les mêmes transactions à ces diverses époques; elle indique par suite exactement les variations de valeur de la monnaie.

C'est l'idée qui a inspiré ce que l'on a appelé la méthode des *nombres indicateurs* ou *index numbers*. Pour appliquer cette méthode, on dresse une liste des principales marchandises sur le prix desquelles on peut être renseigné. On fait la moyenne de ces prix, à une époque et dans un lieu donné, puis on prend l'*inverse* des variations de cette moyenne comme mesure des variations de la valeur de la monnaie par rapport à l'ensemble des autres objets, c'est-à-dire de son pouvoir d'achat. Connaissant ainsi les variations de la valeur de la monnaie, on peut en déduire celles de la valeur de tout objet dont on sait le prix.

Supposons que le prix de l'hectolitre de blé était, à une époque donnée, de 25 francs (25 fois 5 grammes d'argent à neuf dixièmes de fin), et qu'il était monté à 30 francs à une autre époque : le prix du blé, ou sa valeur relativement à celle de la monnaie, a varié dans la proportion de 30/25. Supposons que la somme des prix choisis comme nombres indicateurs soit, à la seconde époque, de 9 p. 0/0 plus élevée qu'à la première; on en conclut que la valeur de la monnaie, par rapport à la généralité des marchandises, a baissé entre les deux époques : elle était de 1 à la première et 1/1,09 à la seconde. La valeur du blé, par rapport à la généralité des marchandises, a subi une variation qui est le produit obtenu en multipliant l'une par l'autre la variation propre de la valeur du blé par rapport à la monnaie, et la variation générale de la valeur de la monnaie par rapport à toutes les marchandises, soit $30/25 \times 1/1{,}09 = 1{,}101$. Le blé a renchéri, en réalité, de 10,1 p. 0/0 seulement.

Il va de soi que les études faites dans cet ordre d'idées ne peuvent fournir que des résultats approximatifs. Pour que la moyenne donnée par les nombres indicateurs fût exacte, il faudrait qu'elle comprît tout l'ensemble des transactions faites à une même époque. Il faudrait donc connaître, pour l'établir : 1° le prix de tous les *produits* et de tous les *services* à cette époque; 2° *l'importance des transactions* comportant l'emploi de monnaie auxquelles chaque produit ou chaque service donne

lieu, de manière à affecter les prix de *coefficients* proportionnels au rôle que chacun d'eux a joué dans le mouvement des affaires réglées en argent. Pour les époques un peu anciennes, les prix que l'on connaît sont peu nombreux et ne sont pas toujours ceux des objets d'usage fréquent. Même de nos jours, si l'on se fait une idée assez exacte des prix courants dans les ventes en gros, il est difficile de dégager une moyenne pour les ventes au détail, dans lesquelles rentre le louage des services des travailleurs, et plus encore de connaître le chiffre d'affaires auquel ces ventes donnent lieu.

Les applications que divers statisticiens font de la méthode des nombres indicateurs, chaque année, sont viciées presque toutes par deux erreurs capitales. En premier lieu, on néglige d'y introduire des coefficients répondant à l'importance des transactions, à cause de la difficulté de les déterminer, de sorte que l'on a des moyennes dans lesquelles les variations du prix de produits donnant lieu à un très faible trafic, comme le poivre ou le thé, comptent autant que celles du prix du blé. En second lieu, on n'y fait entrer que le prix des produits, sans tenir compte de celui des services, notamment des salaires, qui constituent l'un des éléments les plus importants et les plus intéressants dans les transactions. On pourrait, sans doute, corriger dans une certaine mesure ces imperfections ; mais il est évident que jamais il ne sera possible d'englober dans une étude de ce genre la totalité des transactions faites à une époque et dans un pays donné. Les résultats obtenus dépendront donc toujours du choix des éléments pris pour termes de comparaison et des coefficients dont chacun d'eux sera affecté, c'est-à-dire d'éléments subordonnés à l'appréciation des statisticiens.

Heureusement, l'expérience montre que les résultats obtenus, avec les divers systèmes de nombres indicateurs en usage, sont assez concordants. Dès qu'on prend un nombre un peu grand de marchandises, les variations dues à des causes propres à chacune d'elles se compensent à peu près. Mais, comme aucun des statisticiens qui suivent ainsi les prix ne fait entrer dans ses calculs les salaires, qui pourtant jouent un rôle énorme dans l'emploi de l'argent et qui sont toujours soumis à des influences spéciales, ne réagissant sur le prix des denrées que dans la mesure où les salaires entrent dans leur prix de revient, il y a là une cause d'erreur dont aucun relevé général ne permet jusqu'ici de mesurer l'influence.

Tout imparfaits qu'ils sont, les renseignements obtenus au

moyen des nombres indicateurs, sur les variations générales qui se produisent chaque année dans les prix, sont fort intéressants. Seuls, ils permettent d'apprécier si les variations du prix d'un objet ou d'un service déterminé ne sont que le résultat de mouvements généraux communs à tous les prix, — mouvements dont les conséquences se compensent pour la plupart des hommes, puisqu'alors chacun d'eux vend son travail ou ses produits plus cher en même temps qu'il achète plus cher tout ce qu'il consomme, — ou si, au contraire, ces variations répondent à des changements dans la situation spéciale d'une branche de la production ou du commerce, particulièrement favorables ou défavorables à certaines catégories de personnes. Seuls, aussi, ils permettent de porter un jugement sur les résultats des statistiques générales, au moyen desquelles on essaie de comparer la richesse de divers pays, à diverses époques, en se faisant une idée de ce que représentaient, dans différents milieux, les unités monétaires au moyen desquelles on est bien obligé d'exprimer toutes les valeurs, lorsque l'on veut les additionner.

Cette considération permet de résoudre une difficulté qui embarrassait fort J. B. Say. Comment se fait-il qu'un pays *s'enrichisse*, quand l'abondance de toutes choses fait que tous les prix y sont *en baisse*, de sorte que la *valeur d'inventaire* des richesses qu'il renferme diminue ? C'est que, ce qui fait la richesse d'un peuple, ce n'est pas la valeur *en argent* des biens qu'il possède, c'est leur abondance et surtout c'est la quantité des produits que ses habitants peuvent obtenir avec un même effort, en raison de l'importance de son capital, de la fertilité de son sol et de l'état de l'art industriel. Si *tous les prix* baissent à la fois, cela ne signifie pas que le pays s'enrichit ou s'appauvrit, mais simplement que le pouvoir d'achat de la monnaie augmente, de sorte qu'il en faut moins pour effectuer les mêmes transactions. Ce changement peut exercer une influence momentanée sur la marche de certaines opérations, modifier la situation respective des débiteurs et des créanciers ; mais, au point de vue de l'intérêt général, le résultat final est indifférent. La baisse du prix des produits ne répond à une prospérité générale que si elle ne coïncide pas avec une baisse égale des revenus de la majorité des habitants, ce qui peut parfaitement arriver.

Si on veut savoir comment les prix influent sur la situation de telle ou telle classe de la population, il faut étudier leurs variations pour certains groupes de marchandises. Si on constate

que les prix des produits consommés par les ouvriers ont baissé, tandis que les salaires restaient fixes ou montaient, cela veut dire qu'on peut, avec un même travail, se procurer les moyens de mieux vivre, et c'est un progrès certain. Si, au contraire, les produits avaient haussé et les salaires baissé, la situation aurait empiré, puisqu'il faudrait se donner plus de mal pour obtenir la même quantité de choses nécessaires à la vie. Quand c'est le coût de la vie pour la bourgeoisie que l'on veut évaluer, il faut y faire entrer le prix des services domestiques et comparer le tout au revenu des terres et des valeurs mobilières, aux gains réalisés dans les entreprises et dans les carrières libérales. A chaque étude doit répondre une statistique spéciale.

C'est pour l'étude générale des prix qu'un système complet de nombres indicateurs est nécessaire. On peut s'en passer, quand on étudie seulement les valeurs respectives des diverses marchandises, *à une même époque et dans une même région*. Sans doute, les prix ne mesurent la valeur de chaque objet que relativement à un objet unique, la monnaie. Mais, comme la valeur respective de deux objets quelconques est égale au rapport de leurs valeurs exprimées au moyen des unités monétaires, l'étude des prix des différents objets suffit parfaitement à faire connaître la situation de chacun d'eux, par rapport à tous les autres. La monnaie sert bien d'*étalon* de la valeur.

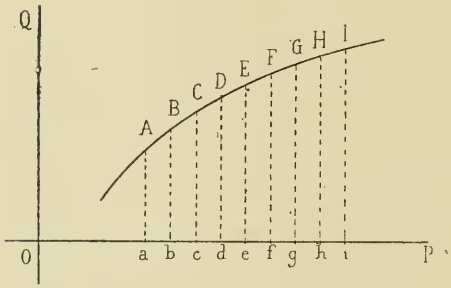
Il n'y a que des avantages à prendre ainsi les prix pour mesure de la valeur, conformément à la pratique courante, à condition de ne pas oublier que, pour rendre comparables les mesures faites à des époques différentes ou dans des régions n'ayant pas de communications faciles, il faut introduire un terme de correction. C'est donc sur les prix que nous raisonnerons, dans toute notre étude de la valeur. Mais il doit être entendu que les causes de variations qui tiennent aux modifications générales du pouvoir d'achat de la monnaie se superposent toujours à celles qui sont propres aux diverses marchandises et que nous allons examiner. Nous ajournerons l'examen détaillé des variations propres à la monnaie et de leurs conséquences, pour la joindre à l'étude spéciale des questions monétaires, dans le Livre IV du présent Cours.

II. Représentation graphique de l'offre et de la demande; valeur d'échange et valeur d'usage. — Nous avons exposé (page 40) comment, sur un marché où des acheteurs et des vendeurs *réunis* formulent *publiquement* un grand nombre d'offres

et de demandes portant sur des objets identiques, il s'établit nécessairement un *prix unique*, qui est celui auquel, en raison des dispositions des uns et des autres, il y a *autant d'offres que de demandes*. Nous avons montré aussi comment, lorsque les trois conditions théoriques d'identité des marchandises, de contact entre tous les participants et de publicité ne sont pas réunies, il se conclut des affaires au-dessus et au-dessous du cours qui s'établirait sur un marché parfait, mais il est impossible que les prix pratiqués s'écartent *tous* de ce cours dans le même sens, pendant un temps un peu prolongé. Dans la théorie des prix, on étudie toujours les effets des diverses causes qui les déterminent comme si le marché parfait était réalisé, laissant à l'observation le soin de constater l'amplitude des écarts résultant des différences inévitables entre l'organisation des Bourses, où les conditions théoriques sont presque réalisées, et celle des opérations courantes du commerce en gros et surtout en détail.

On facilite beaucoup cette étude en faisant usage de représentations graphiques. On figure par des longueurs horizontales les *prix* divers auxquels pourrait être vendue une marchandise déterminée, et par des hauteurs verticales les *quantités* qui seraient offertes ou demandées à chaque prix. C'est ce que l'on appelle, en géométrie, prendre les prix pour *abscisses* et les quantités pour *ordonnées*.

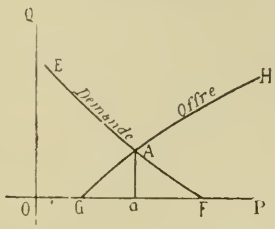
Supposons qu'à partir du point O, pris pour origine, nous portions sur l'axe horizontal OP des longueurs O*a*, O*b*, O*c*, O*d*... représentant les prix croissant successivement ; à l'extrémité de chacune de ces longueurs, élevons des verticales sur lesquelles nous porterons des hauteurs *a*A, *b*B, *c*C, *d*D, ..., proportionnelles aux quantités d'une certaine marchandise offertes à chaque prix ; en réunissant par un trait les extrémités de ces hauteurs, ABCD...., nous tracerons la *courbe de l'offre*. Cette courbe montre, d'une manière sensible aux yeux, comment les variations des quantités offertes correspondent à celles des prix.



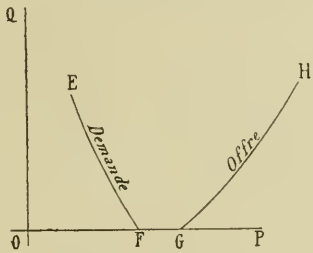
En portant, de même, sur les verticales élevées à l'extrémité des longueurs horizontales qui représentent les divers prix, des

hauteurs proportionnelles aux quantités d'une marchandise demandées à chacun de ces prix, puis en réunissant les points ainsi déterminés, nous tracerons la *courbe de la demande*.

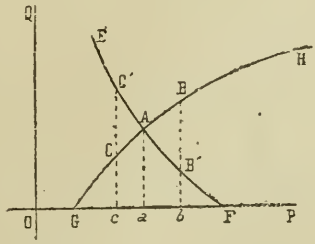
Traçons sur une seule figure, pour une même marchandise, la courbe représentant l'offre, qui généralement s'élève quand les prix augmentent, et la courbe représentant la demande, qui au contraire va en s'abaissant ; soit GH la première et EF la seconde. Le point de rencontre A de ces deux courbes répond au prix O*a*, pour lequel la quantité offerte et la quantité demandée sont toutes deux égales à A*a*. O*a* sera donc le prix et A*a* la quantité vendue, dans les conditions du marché représentées par les deux courbes.



Pour qu'il y ait des transactions, il faut et il suffit que les deux courbes se rencontrent au-dessus de l'axe OP des prix. Si le point F, où la courbe de la demande rencontre cet axe, était à gauche du point G, où la courbe de l'offre s'en détache, cela voudrait dire que personne ne voudrait acheter la marchandise en question au prix le plus bas auquel quelqu'un consente à la céder, ce qui rendrait toute vente impossible.



La figure met d'ailleurs bien en évidence l'impossibilité du maintien d'un prix autre que celui qui répond à l'intersection des deux courbes représentant l'une les dispositions des acheteurs, l'autre celles des vendeurs. Supposons que, par erreur, par fraude ou par contrainte, on essaie d'établir un cours O*b* supérieur à O*a*. A ce prix, l'offre étant égale à B*b* et la demande à B'*b* seulement, il y aura une quantité BB' qui sera offerte et ne trouvera pas preneur. Ceux des vendeurs qui tiennent à vendre, fût-ce à un prix inférieur à O*b*, feront immédiatement des offres à un prix plus bas, pour que leur marchandise ne leur reste pas ; à mesure qu'ils feront baisser le cours, des offres disparaîtront et des demandes nouvelles se manifesteront, mais l'équilibre ne sera rétabli et la

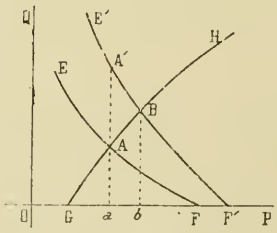


baisse ne s'arrêtera qu'au prix O*a*. Un prix trop faible, O*c*, comportant une offre C*c* inférieure à la demande C'*c*, amènerait, par une marche inverse, la hausse du prix jusqu'à la position d'équilibre O*a*.

L'équilibre qui s'établit est donc un équilibre *stable*, c'est-à-dire qu'il répond à un cours vers lequel les actions qui s'exercent sur le marché ramènent les prix pratiqués, dès qu'on cherche à les en écarter.

Le raisonnement par lequel nous établissons sa stabilité repose sur cette hypothèse, que la courbe de la demande passe *au-dessous* de celle de l'offre pour des prix *supérieurs* à celui qui répond au point d'intersection, et *au-dessus* pour des prix *inférieurs*. Il en est évidemment ainsi, s'il est exact, comme notre figure le suppose, que la demande diminue et que l'offre augmente quand les prix grandissent ; c'est en effet le cas le plus fréquent. Mais peut-on affirmer que la demande et l'offre varient toujours en sens opposé? Là est le point délicat. Nous verrons plus loin qu'il n'en est pas toujours ainsi, mais que, néanmoins, il existe toujours au moins une position d'équilibre stable, autour de laquelle les prix oscillent sans pouvoir s'en écarter d'une manière durable.

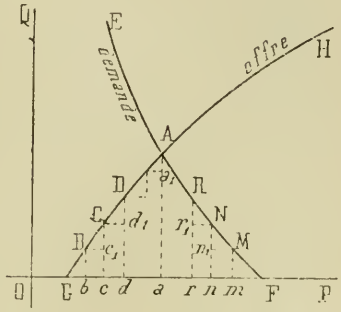
Comme nous l'avons déjà dit, le caractère de stabilité de l'équilibre n'implique pas que cette position soit *immuable*. Au contraire, elle se modifie constamment, non pas parce que la loi de l'offre et de la demande cesse de jouer, mais parce que l'offre, d'un côté, la demande, de l'autre, augmentent ou diminuent sous une foule d'influences.



Lorsque l'on dit que la demande augmente, cela signifie que la quantité que les acheteurs sont disposés à prendre à chaque prix augmente. L'ancienne courbe de la demande EF est alors remplacée par une courbe E'F', située au-dessus d'elle, puisque la hauteur verticale qui représente la quantité demandée, au prix correspondant à chaque point de l'axe OP, augmente. Si l'offre ne s'est pas modifiée, la courbe GH ne s'est pas déplacée ; dès lors, au prix ancien O*a*, la quantité demandée A'*a* dépasserait la quantité offerte, qui reste égale à A*a*. La concurrence des demandeurs fait donc hausser les prix jusqu'à la valeur O*b*, répondant à la nouvelle position d'équilibre entre la quantité offerte et la quantité demandée, représentées l'une et l'autre par B*b*. Des conséquences inverses se produiraient si la demande

diminuait. Les déplacements de la courbe de l'offre donneraient lieu à des modifications de prix analogues.

Toutes les transactions se font au même prix ; mais cela ne veut nullement dire que ce prix représente exactement le sacrifice que tous les acheteurs étaient disposés à faire pour se procurer la marchandise en question, le prix que tous les vendeurs étaient résolus à exiger. Chacun d'eux, au contraire, était animé de dispositions particulières. Du côté des acheteurs, la quantité totale A*a* qu'ils prennent au prix O*a* se compose d'une partie M*m*, pour laquelle quelques-uns d'entre eux eussent à la rigueur payé le prix O*m*, s'il l'eût fallu, — d'une seconde Nn_1 pour laquelle d'autres eussent payé le prix O*n*, mais ne fussent pas allés jusqu'au prix O*m*, et ainsi de suite. De même, du côté des vendeurs, la quantité vendue se compose des éléments B*b*, Cc_1, Dd_1, etc., pour chacun desquels le vendeur était décidé à ne pas céder ses marchandises au-dessous du prix O*b*, ou O*c*, ou O*d*, etc., mais se fût contenté de ce prix plutôt que de ne pas vendre. L'avantage qui a déterminé les différents individus participant aux transactions effectuées à acheter ou à vendre est figuré par les écarts *am*, *an*, *ar*..., *ba*, *ca*, *da*..., entre le prix du marché et les prix limites jusqu'auxquels chacun d'eux se fût résigné à aller, si l'état de ce marché ne lui eût pas permis d'en obtenir un plus avantageux. C'est seulement pour la dernière parcelle, représentée par l'élément infiniment petit Aa_1, que le prix auquel la transaction s'est conclue était précisément égal au prix limite, au-dessous ou au-dessus duquel l'une ou l'autre des deux parties eût refusé de traiter.



Ce prix mesure ce que les économistes autrichiens, qui en ont fait une étude particulièrement approfondie, nomment *Grenznützen*, *utilité finale*, ce que d'autres appellent *valeur marginale*, d'autres encore *intensité du dernier besoin satisfait*. C'est lui qui est le prix unique auquel se concluent tous les contrats. On exprime ce fait en formulant la loi suivante :

Le prix du marché est le plus élevé parmi ceux au-dessous desquels cesseraient successivement de se manifester les diverses offres qui trouvent preneur et le moins élevé parmi ceux au-

dessus desquels cesseraient de même de se manifester les diverses demandes qui reçoivent satisfaction.

Tous les vendeurs qui eussent vendu à un prix moindre bénéficient de l'écart entre le prix qui s'établit et celui que chacun d'eux se fût résigné à accepter, si la demande eût été moins considérable ; tous les demandeurs qui eussent trouvé avantage à acheter même à un prix plus élevé, plutôt que de se passer du produit en question, bénéficient de la réduction due à l'abondance des offres. On désigne souvent les bénéfices ainsi réalisés par les mots *rente des vendeurs* et *rente des acheteurs*, parce que c'est un écart analogue qui détermine, comme nous le verrons, la rente attribuée au propriétaire des agents naturels, dans la rémunération des services producteurs.

Pour exprimer brièvement la différence entre le prix unique du marché et les prix divers auxquels eussent consenti à traiter tous les individus qui participent aux transactions, la manière la plus simple est de revenir à une ancienne expression, qui a joué un grand rôle dans les ouvrages de certains économistes, celle de *valeur d'usage*, qu'ils opposaient à la valeur telle que nous l'avons définie, appelée par eux *valeur d'échange*. L'expression valeur d'usage a été abandonnée, parce que ceux qui s'en servaient n'avaient pas su établir une distinction nette entre la qualité qu'elle exprimait et l'utilité. Nous l'emploierons, sans tomber dans cette confusion et en gardant au mot valeur son sens propre, intimement lié à l'idée d'échange, si nous désignons par les deux termes consacrés de valeur d'échange et de valeur d'usage deux valeurs bien distinctes, que nous allons définir.

Le prix qui s'établit sur le marché, la valeur d'un objet ou d'un service relativement à la monnaie contre laquelle il s'échange, en fait, est la résultante des dispositions de tous les vendeurs et de tous les acheteurs. Nous l'appellerons valeur d'échange.

D'autre part, chaque vendeur (ou chaque acheteur) arrive sur le marché avec l'idée que, s'il pouvait traiter au-dessus (ou au-dessous) d'un prix déterminé, il ferait une bonne affaire, et que, s'il ne le pouvait pas, il renoncerait à vendre (ou à acheter). Ce prix limite représente donc, *pour lui*, la valeur de la marchandise en question. Nous l'appellerons valeur d'usage. Il s'agit bien là d'une valeur, se rattachant à l'idée d'échange, puisque la pensée du vendeur ou de l'acheteur en question, qu'elle traduit, peut se formuler ainsi : en échangeant tel produit ou tel service contre telle somme de monnaie, je ferais une opération indifférente ; au-dessus ou au-dessous, j'y gagnerais ou j'y perdrais. Seule-

ment, cette pensée n'est qu'une disposition à échanger et la valeur d'échange; sur le pied de laquelle le marché se conclura réellement, dépendra des dispositions analogues de tous les autres échangistes.

Non seulement chacun d'eux est, à cet égard, dans des dispositions différentes, mais celles d'un même individu diffèrent, selon qu'il s'agit d'une quantité plus ou moins grande de marchandises. Un cultivateur peut arriver à la foire décidé à acheter une vache semblable à celle qu'il a déjà, en la payant 500 francs au plus, à en acheter deux, s'il les trouve pour 450 francs par tête, et peut-être vendra-t-il la sienne, si l'insuffisance des offres fait monter le prix à 550 francs. Cela veut dire que, en raison de ses besoins de bétail, d'un côté, et d'argent, de l'autre, la vache qu'il a vaut pour lui 550 francs, la première qu'il achèterait vaut 500 francs et la seconde 450 seulement. La valeur d'usage qu'il leur attribue diffère de l'une à l'autre ; mais, sur le marché, toutes trois auront la même valeur d'échange, résultant de la situation générale de l'offre et de la demande.

Les deux sens ainsi définis se rattachent bien à la conception primitive des auteurs qui ont adopté les deux termes consacrés, car la valeur d'usage, ainsi comprise, représente l'intérêt qu'attache chaque acheteur ou chaque vendeur à conserver ou à acquérir la marchandise en question, tandis que la valeur d'échange résume la situation du marché. Toutes deux répondent réellement à une idée d'échange, mais l'une répond, en quelque sorte, à un échange *virtuel*, l'autre aux échanges *réels*. Nous les définirons donc de la manière suivante :

La valeur d'usage est celle qui répond aux conditions limites dans lesquelles chaque acheteur ou chaque vendeur est disposé à traiter.

Elle a un caractère essentiellement *subjectif*, comme l'utilité. L'*égalité* de la valeur d'usage de deux marchandises ne peut se définir qu'en disant que tel individu considérerait comme *indifférent* l'échange de l'une contre l'autre; elle n'existe que pour cet individu. Deux comestibles que Pierre achèterait, s'ils coûtaient 5 francs au plus, ont pour lui la même valeur d'usage et en ont une fort inégale pour Paul, qui donnerait au besoin 8 francs de l'un et ne prendrait pas l'autre pour 4 francs.

De cette définition il résulte que chacune des unités qui pourraient être achetées ou vendues sur le marché, dans le cas où les conditions générales de l'offre et de la demande s'y prêteraient, a sa valeur d'usage propre; la courbe de l'offre, d'un côté, celle

de la demande, de l'autre, représentent précisément l'ensemble de ces valeurs d'usage : chaque ordonnée de la courbe de l'offre figure le nombre total des unités d'une marchandise dont la valeur d'usage, exprimée en monnaie, est inférieure, pour les vendeurs, au prix figuré par l'abscisse correspondante ; chaque ordonnée de la courbe de la demande figure, de même, le nombre d'unités dont la valeur d'usage, pour les acheteurs, dépasse le prix correspondant.

La valeur d'échange est celle qui sert de base aux échanges effectivement conclus, en raison des dispositions générales des acheteurs et des vendeurs.

Cette valeur répond à l'état *objectif* du marché, parce que la rareté de la marchandise, résultant du rapport entre les offres et les demandes, intervient dans sa détermination. C'est elle que nous avons appelée jusqu'ici *valeur* tout simplement et que nous continuerons à désigner, quand nous emploirons ce mot sans qualificatif. Cette valeur, exprimée en monnaie, est le prix représenté, dans nos figures, par l'abscisse du point de rencontre des deux courbes de l'offre et de la demande.

L'avantage que chaque acheteur ou chaque vendeur tire d'une transaction est figuré par l'écart entre la valeur d'échange, qui répond au prix unique auquel se concluent toutes les transactions, et la valeur d'usage qu'avait pour lui, personnellement, l'objet ou le service acheté ou vendu. Il s'annule seulement pour la dernière unité, prise ou cédée par l'acheteur et par le vendeur *le plus récalcitrant*, pour qui la valeur d'usage n'est autre chose que l'utilité finale des Autrichiens et se confond avec la valeur d'échange.

Pour un même individu, déjà détenteur d'une certaine quantité d'une marchandise dont il est disposé à accroître ou à diminuer son approvisionnement suivant les circonstances, la valeur d'usage représente théoriquement la limite entre les cours auxquels il serait vendeur et ceux auxquels il serait acheteur, le prix minimum auquel il croirait avoir avantage à céder une partie de son stock et le prix maximum qu'il paierait pour l'augmenter. Rationnellement, en effet, ces deux limites devraient se confondre. Pratiquement, les négociants seuls font des calculs de ce genre. Mais l'inertie, qui fait négliger toute affaire ne comportant qu'un bénéfice infime, et surtout les frais, qui absorberaient ce bénéfice, les empêchent de conclure toute transaction dans laquelle le profit à espérer est trop faible. Il y a donc, en fait, un certain écart entre le prix auquel chacun serait ven-

deur et celui auquel il serait acheteur; seulement cet écart, notable pour la plupart des négociants, est minime pour les spéculateurs en Bourse. C'est dans l'intervalle que se trouve la valeur d'usage de la marchandise pour chacun.

C'est aussi à l'idée de valeur d'usage, comprise comme nous venons de l'indiquer, que se rattache celle de la valeur pour l'*homme isolé*, n'ayant personne avec qui conclure des échanges. Si la notion de valeur subsiste pour Robinson, cela ne prouve pas, comme on l'a parfois prétendu, que cette notion est indépendante de celle d'échange; cela veut dire simplement qu'il imagine un échange. S'il juge que sa hache, à elle seule, vaut pour lui autant que son fusil et sa scie réunis, cela signifie que, s'il était dans la nécessité de choisir, il ne donnerait la hache qu'à la condition d'obtenir en échange la scie et le fusil. La valeur qu'il leur attribue ainsi est une valeur d'usage. La valeur d'échange n'apparaîtrait que le jour où, ayant la possibilité de troquer réellement ces objets contre d'autres, il serait amené à tenir compte des conditions nécessaires et suffisantes pour trouver une contre-partie, c'est-à-dire à traiter dans des conditions déterminées par la rareté résultant de l'ensemble des offres et des demandes formulées.

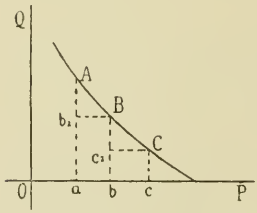
C'est d'ailleurs une grande erreur de voir dans la valeur d'usage, exprimée en argent, une qualité exprimant, mieux que la valeur d'échange, l'utilité réelle d'un objet, son aptitude générale à satisfaire les besoins humains. Elle mesure l'utilité respective des divers objets *pour un même individu*, à un même moment, que la valeur d'échange ne mesure pas. Mais elle ne représente pas mieux que celle-ci l'*intensité relative des besoins satisfaits*, du moment où il s'agit des besoins de *divers individus*. Pour chacun d'eux, en effet, l'expression en monnaie de la valeur d'usage d'une même marchandise dépend de ses ressources, plus encore que de ses besoins. L'utilité finale des Autrichiens, qui n'est autre chose que la valeur d'usage, pour l'acheteur et pour le vendeur, de la dernière unité sur laquelle ont porté les transactions, est encore une valeur, et non une utilité. Seulement, cette valeur d'usage présente un intérêt exceptionnel, puisque c'est elle qui constitue le prix courant.

Pour nous rendre compte des actions diverses qui influent sur la détermination de ce prix, nous allons examiner successivement celles qui agissent, dans les diverses situations du marché, sur la *demande*, d'une part, sur l'*offre*, de l'autre.

III. Lois de la demande. — A. — Observations générales. — Les conditions dans lesquelles chaque marchandise est demandée, à chaque instant, sont déterminées : 1° par l'étendue et l'intensité des *besoins* auxquels elle répond ; 2° par l'importance des *sacrifices* que chacun de ceux qui éprouvent ces besoins est disposé à consentir pour y satisfaire. Le montant de ces sacrifices dépend des *ressources* de chaque demandeur et de l'intérêt qu'il attache à donner satisfaction au besoin en question, en le comparant à tous les autres besoins à la satisfaction desquels il peut également les affecter. Dans la suite de notre étude, lorsque nous parlerons de la valeur d'un objet ou d'un service *pour un demandeur*, nous entendrons par là sa valeur d'usage, c'est-à-dire le sacrifice jusqu'auquel ce demandeur irait, plutôt que de se passer de l'objet ou du service dont il s'agit.

Nous avons représenté la demande qui résulte de la disposition des acheteurs par une courbe dont les ordonnées, figurant les quantités, vont en décroissant à mesure que les abscisses, figurant les prix, vont en croissant. Il importe de ne jamais oublier ce que représente exactement la *courbe de la demande* : elle figure les quantités totales Aa, Bb, Cc, de la marchandise en question, pour lesquelles, à un moment donné, il y aurait amateur moyennant chacun des prix Oa, Ob, Oc, etc.

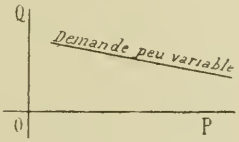
En pratique, il n'est formulé de demandes qu'aux environs du prix qui s'établit sur le marché, par le jeu combiné de l'offre et de la demande. En effet, soit Ob ce prix : ceux des demandeurs qui eussent mieux aimé payer un prix beaucoup plus élevé, Oc, que renoncer à leur acquisition, ne font pas connaître cette disposition, puisqu'ils trouvent à satisfaire leurs besoins à un prix moindre ; ceux qui ne consentiraient à payer qu'un prix beaucoup moindre, Oa, n'expriment pas davantage une demande qui n'a aucune chance d'être satisfaite. Mais, dès que la situation du marché se modifie, ces dispositions, qui ne se manifestaient pas jusque-là, apparaissent. Si les prix baissent jusqu'à Oa, les demandes latentes surgissent : à la quantité demandée antérieurement au prix Ob, soit Bb = ab_1, s'ajoute la quantité Ab_1, qui porte la demande totale à la valeur Aa. Supposons, au contraire, que les prix haussent jusqu'à Oc : la persistance des demandes représentées par Cc, qui continuent à se manifester tandis que



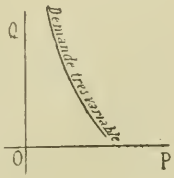
les autres s'éliminent, montre bien que, pour celles-là, le prix O*b* n'était pas un prix limite.

Une première remarque à faire, au sujet de la forme de la courbe de la demande, c'est que ses ordonnées ne varient jamais dans le même sens que les abscisses ; tout au plus seraient-elles constantes, quand celles-ci décroissent. Il se peut que la demande n'augmente pas ou presque pas, quand le prix d'un produit ou d'un service diminue ; en tout cas, *elle ne diminue jamais*, car le fait qu'un besoin peut être satisfait plus facilement ne le fait pas disparaître. On a voulu voir une exception à cette règle dans les diamants, dont la cherté fait, dit-on, tout le mérite : il serait possible en effet, quoique ce ne soit pas certain, que le diamant fût moins employé à la parure des millionnaires, s'il était bien moins cher ; mais la demande de cette clientèle, nécessairement restreinte, ne disparaîtrait que parce que le diamant, en devenant accessible aux petites bourses, serait devenu d'un emploi commun. Autrement dit, une demande fort limitée cesserait de se produire, parce qu'une demande bien plus considérable se serait manifestée, le jour où l'abaissement du prix lui aurait permis de recevoir satisfaction.

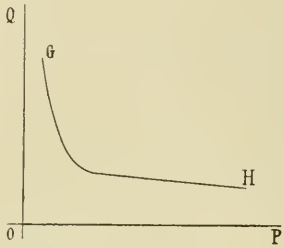
On cite parfois les cercueils ou les tonneaux comme des objets dont la demande, déterminée à chaque moment par la mortalité ou par l'abondance de la récolte, serait indépendante du prix. Sans doute, la demande de ces objets varie peu avec le prix. Cependant, il est probable que le luxe des doubles cercueils se répand, quand leur prix est moindre ; il est certain que les vignerons utilisent tous les récipients vieux ou d'un usage médiocre, que parfois même ils livrent presque pour rien une partie de leur récolte à la consommation immédiate, quand les tonneaux atteignent un prix tel qu'il y ait un avantage notable à en acheter le moins possible. A un moment donné, la quantité demandée des objets absolument nécessaires pour certains usages varie lentement, en fonction du prix ; elle varie néanmoins.



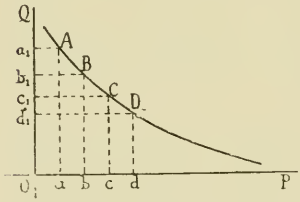
Inversement, il y a des produits pour lesquels la moindre variation du prix fera varier énormément la quantité demandée, parce qu'il est très facile de s'en passer, surtout si aucun intérêt d'amour-propre n'empêche de le faire. C'est le cas de beaucoup d'objets de luxe.



Il existe quelques marchandises pour lesquelles les deux cas, celui de la demande presque fixe et celui de la demande très variable, se rencontrent suivant le niveau autour duquel oscillent les prix. Quand une denrée est devenue la nourriture habituelle des populations d'une grande partie du globe, comme le pain de froment aujourd'hui, une hausse considérable des prix réduit à peine la consommation, parce qu'on renonce à toute autre dépense plutôt que de s'en priver. Par contre, une baisse notable pourrait amener une augmentation sensible de la demande, soit en répandant l'usage du froment dans les pays où le pain de seigle est encore en usage, soit en rendant le blé utilisable dans des emplois nouveaux, par exemple pour la nourriture de certains animaux.



La forme la plus ordinaire de la courbe de la demande comporte une convexité tournée vers l'origine des coordonnées. Cette forme suppose que, à des réductions de prix successives égales, $dc = cb = ba$, répondent des augmentations croissantes dans la quantité demandée, $d_1c_1 < c_1b_1 < b_1a_1$. Il est facile de se rendre compte que c'est ainsi que les choses se passent presque toujours.



S'il s'agit d'un objet destiné à la consommation directe, à mesure que le prix baisse, il devient accessible à des consommateurs moins riches. Or, c'est un fait bien connu que, quand on descend l'échelle des fortunes, tant que l'on n'est pas arrivé à la limite où commence la misère, ce sont les échelons les plus bas qui correspondent au plus grand nombre de personnes. Il existe bien plus de familles ayant un revenu compris entre 5.000 et 10.000 francs qu'il n'y en a dont le revenu dépasse 10.000 francs ; aussi, bien que l'écart de prix nécessaire pour faire passer un objet de l'usage habituel des millionnaires à celui des familles qui dépensent 10.000 fr. par an soit très supérieur à celui qu'il faut pour rendre accessible aux familles dépensant 5.000 fr. ce qui l'était seulement à celles qui disposent de 10.000 francs chaque année, la seconde réduction développe la consommation infiniment plus que la première. Si des réductions nouvelles rendent l'usage du même produit habituel aux petits employés et aux

ouvriers aisés, dont le gain annuel est compris entre 5.000 et 2.000 francs, puis à ceux qui gagnent de 2.000 à 1.000 francs, c'est par masses énormes que le nombre des consommateurs s'accroît à chaque étape. D'autre part, dans chaque classe de consommateurs, le premier abaissement de prix, qui avait permis d'aborder une consommation à titre exceptionnel, les jours de fête, est loin de répondre à une demande égale à celle qui se révèlera quand, par un abaissement peut-être égal, cette consommation deviendra d'un usage courant.

Il en est de même pour les matières premières ou pour les objets destinés à être employés dans l'industrie. Les emplois qui ne sont possibles qu'à des prix très bas sont précisément ceux qui répondent aux consommations les plus grandes ; par exemple, les débouchés de la houille s'accroissent énormément, quand on arrive à des prix assez réduits pour permettre à la grande industrie métallurgique de se développer dans un pays.

C'est ce qui fait qu'on figure habituellement la demande par une courbe convexe vers l'origine des coordonnées. Cette forme est, sans aucun doute, celle qui répond au plus grand nombre de cas ; elle ne représente cependant pas une loi absolue. La seule loi sans exception, c'est que jamais la courbe de la demande n'est telle, que des demandes plus considérables correspondent à des prix plus élevés.

Il importe de remarquer que la demande d'un objet ou d'un service quelconque entraîne une demande de tous ceux qui servent à sa production. Ainsi, la demande de transports ou de logements entraîne une demande de pierres, de fer, de houille, de travail, etc., etc. Les caractères et les conséquences de ces demandes dérivées peuvent donner lieu à des études spéciales.

On pourrait aussi étudier spécialement les effets des demandes *solidaires*, répondant au cas où la consommation d'un produit est liée à celle d'un autre, qui est nécessairement consommé avec lui, — ou encore les conditions de la demande quand il n'y a qu'un *seul acheteur*. Nous examinerons plus loin les cas symétriques pour l'offre, ceux des productions solidaires ou du monopole. En ce qui concerne la vente, ces situations spéciales ont trop peu d'intérêt pratique pour que nous nous y arrêtions. Les seuls points à étudier spécialement, pour la demande, sont la substitution d'une consommation à une autre, puis la décroissance de la valeur d'usage des quantités d'un même produit qui viennent s'ajouter successivement à la consommation.

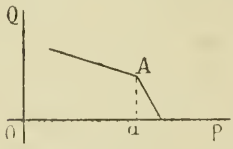
B. — Loi de substitution. — Déjà, dans les observations générales qui précèdent, nous avons parlé à plusieurs reprises du remplacement d'une consommation par une autre, quand le prix de la première dépasse une certaine somme. C'est là une conséquence nécessaire de la limitation de nos ressources. Elle répond à une loi générale qu'on peut formuler ainsi :

Toute hausse du prix d'une marchandise amène la substitution, à une partie des demandes dont elle était l'objet, de demandes portant sur d'autres marchandises.

Les effets de cette loi, en ce qui concerne la satisfaction directe de nos besoins, peuvent se manifester sous deux aspects très différents : tantôt un objet se substitue à un autre, pour satisfaire le même besoin ; tantôt la satisfaction d'un besoin est remplacée par celle d'un besoin tout autre. En outre, des matières premières ou des engins nouveaux se substituent fréquemment à ceux qui étaient employés, jusque-là, pour produire des objets ou des services répondant directement à nos besoins.

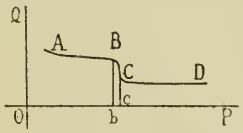
Il n'est presqu'aucun de nos besoins qui ne puisse être satisfait que par un seul produit. La demande de chaque produit dépend donc, non seulement de l'intensité du besoin auquel il répond et des ressources dont on dispose pour satisfaire ce besoin, mais encore de la facilité plus ou moins grande de le satisfaire par un autre moyen. Cela est vrai même pour les objets de première nécessité. Quand le prix de la farine de froment s'élève, on peut y substituer partiellement, dans le pain, des farines de qualité inférieure, comme celle de seigle ; chacun peut aussi diminuer un peu sa consommation de pain, en mangeant plus de pommes de terre, de légumes, etc.

Pour chaque denrée, la diminution de la demande, à mesure que les prix s'élèvent, est d'autant plus marquée qu'il est plus facile d'y substituer d'autres denrées. Il arrive parfois qu'un produit dont la demande décroissait très légèrement, à mesure que le prix s'élevait jusqu'à un certain chiffre O*a*, ne soit presque plus demandé dès que ce prix est dépassé ; ce fait s'explique le plus souvent par l'existence d'un *succédané*, qui rend les mêmes services et qui peut être obtenu à ce prix limite, en quantité suffisante. Quand le prix O*a* est dépassé, une partie des demandeurs remplacent le premier produit par le second ; pratiquement donc, si l'offre du premier produit, au prix O*a*, se trouve inférieure à la demande A*a*, cela ne fera pas monter le prix sensiblement au-dessus de O*a*, parce



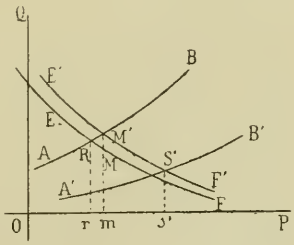
que les demandes non satisfaites à ce prix se reporteront sur le succédané, par l'effet de la loi de substitution (1).

Quand il s'agit de l'emploi d'un produit, non pour la satisfaction directe de nos besoins, mais pour la production d'objets ou de services propres à les satisfaire, la concurrence, qui incite tous les entrepreneurs à diminuer autant que possible leur prix de revient, assure la généralité de toute substitution qui permet de réaliser une économie, même minime. Dans ce cas, le caractère avantageux d'un emploi nouveau peut faire monter brusquement, en un point, la courbe de la demande, ailleurs presqu'horizontale. Si l'alcool tombait au-dessous du prix limite O*c*, auquel il y aurait équivalence entre son emploi et celui des essences de pétrole pour la mise en marche des moteurs à explosion, une très petite baisse *bc* amènerait une augmentation considérable de la demande, passant de C*c* à B*b*.



La loi de substitution joue un rôle très important dans le choix du public entre les diverses *qualités*, quand plusieurs produits peuvent satisfaire un même besoin. La demande des *qualités supérieures* se règle sur l'importance du sacrifice que le public est disposé à faire pour bénéficier de la *différence de qualité*.

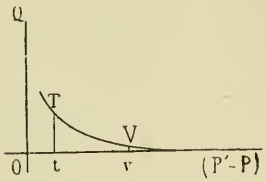
Supposons que la demande de seigle soit représentée par la courbe EF. La courbe de la demande de froment, s'il n'existait pas d'autre céréale, serait représentée par une ligne E'F', un peu plus élevée ; en effet, toutes choses égales d'ailleurs, le public, pour un même prix O*m*, consommerait une quantité un peu plus grande (*m*M' au lieu de *m*M) d'un pain plus délicat. Dans les pays où la culture est peu avancée, l'offre de seigle, que nous représenterons



(1) Quelques auteurs ont cru trouver dans le jeu de la loi de substitution l'exemple d'un cas où une augmentation de prix entraînerait une augmentation de la demande : si le pain renchérit, tout en restant la nourriture la plus économique, il est possible que les ouvriers qui mangeaient de la viande soient amenés à y renoncer, par suite de cette charge nouvelle, et consomment, en conséquence, plus de pain qu'auparavant. Mais, si ce cas peut se rencontrer, il y en aura beaucoup plus où les gens gênés par la cherté du pain le remplaceront, en partie, par des aliments moins nourrissants et moins chers, comme les pommes de terre. En fait, l'expérience montre que la cherté du pain, si elle agit peu sur la consommation, agit cependant dans le sens de la réduction.

par la ligne AB, est notablement plus grande que celle de froment A′B′. Par suite, si les deux demandes étaient indépendantes l'une de l'autre, il y aurait un écart très marqué entre les prix O*r* et O*s*′ résultant, pour chacun des deux produits, des conditions d'offre et de demande qui lui sont propres. Mais il est certain que la demande S′*s*′ de blé, qui répondrait au prix O*s*′, dans l'hypothèse où il n'existerait pas d'autre céréale, ne se maintiendra pas du moment où, moyennant le prix O*r*, on peut satisfaire le besoin de manger du pain.

En pratique, le prix courant du seigle se fixera d'après la demande totale de pain et l'offre totale de grains propres à en faire ; puis il s'établira une demande spéciale de froment, réglée uniquement par le *supplément* de prix qu'un certain nombre de consommateurs sont disposés à payer, pour avoir du pain de froment au lieu d'un pain moins agréable. Pour représenter la demande ainsi déterminée, il faudrait tracer une courbe ayant comme abscisses les valeurs de ce *supplément*, P′-P, et comme ordonnées les quantités de froment demandées pour chacune d'elles. Le chiffre auquel se fixera le supplément de prix à payer, pour avoir du froment, dépendra de la forme de cette courbe et de la quantité de froment disponible.



Dans l'exemple que nous venons de donner, ce supplément restera limité, parce que le froment et le seigle peuvent se substituer l'un à l'autre dans la production, comme dans la consommation. Mais, s'il s'agissait d'un produit supérieur qu'on ne peut obtenir isolément, comme le filet de bœuf, dont la quantité dépend du nombre de bœufs tués pour répondre au besoin général de viande, l'écart des prix, P′-P, pourrait être très bas, soit O*t*, ou très élevé, soit O*v*, selon que la quantité de filet mise en vente serait représentée par T*t* ou par V*v*, car, selon son importance, il faudrait attirer plus ou moins de demandes pour la débiter. Ces demandes se présenteront en nombre d'autant plus grand qu'il y aura plus de familles riches ; on sait combien l'écart, entre le prix des bas morceaux et celui des morceaux de choix, est plus grand dans les villes que dans les campagnes.

De même, la hausse du prix des loyers, au centre d'une ville où les emplacements sont limités, est d'autant moindre qu'il est plus facile de se loger dans la banlieue. La possibilité de *substituer* un autre aliment ou un autre logement à celui qui répondrait

le mieux aux convenances de la plupart des consommateurs fait que le prix de celui-ci est très différent du prix qui s'établirait, en raison de sa rareté, si cette facilité n'existait pas.

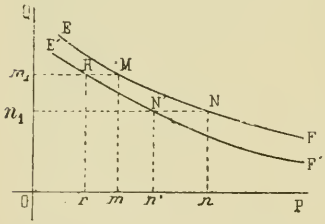
La loi de substitution produit des effets étendus, surtout quand l'homme, ayant satisfait ses besoins absolument impérieux, dispose de ressources suffisantes pour se donner du superflu. Il peut alors appliquer ce superflu à satisfaire plus largement tel ou tel de ses besoins et reporter sa demande, à son gré, des produits répondant à l'un sur les produits tout différents répondant à l'autre. Si les loyers sont tellement chers qu'un sacrifice annuel notable permette d'accroître son logement seulement dans une mesure très minime, beaucoup de gens mal logés aimeront mieux consacrer leurs disponibilités à améliorer sensiblement leur nourriture ou leur habillement qu'à se procurer un appartement à peine préférable au leur ; c'est un cas malheureusement trop fréquent à Paris. Pratiquement, tous les jours, beaucoup de mères de famille dans une situation modeste se demandent si elles ajouteront un morceau de viande au dîner ou si elles réserveront l'argent qu'il coûterait pour renouveler plus tôt les vêtements d'un enfant ; des personnes dans l'aisance hésitent entre un voyage ou un abonnement à un théâtre. Jusqu'à tel prix, l'une de ces satisfactions sera préférée ; mais l'autre le sera, si ce prix est dépassé. Ainsi, les demandes de tous les produits peuvent se substituer dans une certaine mesure les unes aux autres ; celles auxquelles on renonce, à cause de l'élévation de certains prix, sont remplacées par d'autres, portant sur des objets extrêmement différents.

Plus souvent encore, quand la baisse des prix permet de satisfaire un besoin à moindres frais qu'auparavant, les ressources ainsi rendues disponibles servent à en satisfaire un autre. Le prix de chaque objet réagit ainsi sur la consommation de tous les autres ; quand les vêtements sont moins chers, on s'habille mieux, sans doute, mais on consacre aussi une partie de l'économie provenant de leur baisse à mieux se loger ou à mieux se nourrir.

Les *habitudes* exercent une influence considérable sur le jeu de la loi de substitution. Lorsque le public est accoutumé à consommer une certaine denrée, à s'offrir certains agréments, il change difficilement son régime et ses conditions d'existence, de sorte qu'il faut un écart considérable dans les prix pour amener une modification sensible dans la quantité demandée. C'est ainsi qu'une récolte insuffisante ou surabondante de blé ou de raisin fait varier énormément les prix, parce que la tendance naturelle

de chaque consommateur est de conserver à peu près son alimentation ordinaire, en répartissant sur l'ensemble de sa dépense les effets de la gène qui résulte du renchérissement du pain ou du vin, ou inversement l'économie due au bon marché de ces denrées : *il faut* donc que les prix varient beaucoup, pour éliminer certains consommateurs ou pour en attirer de nouveaux, de manière à ramener la demande au niveau de l'offre. Ces effets, très souvent constatés autrefois, sont fort atténués de nos jours, par la facilité avec laquelle un pays où la récolte est mauvaise s'alimente dans ceux où elle est surabondante.

Lorsque la production d'une denrée subit une modification qui se prolonge pendant plusieurs années, les habitudes ont le temps de changer, et le retour aux habitudes antérieures devient lui-même difficile. C'est ce qui est arrivé, en France, au moment où le phylloxéra détruisait les vignes et où les droits de douane empêchaient la production étrangère de suppléer à l'insuffisance des récoltes. Peu à peu, une partie des consommateurs qui, au début, s'obstinaient à boire du vin, si cher qu'il fût, se sont habitués à la bière, au cidre, à l'eau, aux spiritueux ; il s'est produit alors une réduction de la demande de vin, qui atténuait l'écart des prix. Au début, lorsque la courbe de la demande était représentée par EF, la réduction de la production, de la quantité habituelle Om_1 à une quantité un peu inférieure On_1, avait amené une hausse considérable du prix, de Om à On. La production remontant, la courbe de la demande finit par se modifier, avec les habitudes du public, et par descendre à un niveau tel que E'F' ; avec la même production réduite On_1, le prix était redescendu à un chiffre intermédiaire entre Om et On, soit On'. Quand, ensuite, la production est revenue au niveau antérieur Om_1, par suite de la reconstitution du vignoble, elle n'a trouvé de débouchés, avec la demande réduite E'F', que moyennant une baisse des prix jusqu'à Or ; c'est ce qui a engendré la mévente des vins du Midi. Il a fallu réduire les tarifs des chemins de fer et les impôts pour hâter la reprise de l'usage du vin.



Inversement, en cas d'abondance soutenue, des gens pour qui une denrée était un luxe prennent l'habitude d'en faire un usage courant ; par suite, la baisse des prix, qui devait être très forte, au début, pour permettre d'écouler toute la production, s'atténue

progressivement, à travers les oscillations dues à l'inégalité des récoltes. C'est ce qui s'est produit pour le vin, depuis que le vignoble est reconstitué. Ainsi, la modification des prix réagit sur l'importance de la demande répondant à chaque prix et la modifie peu à peu, à mesure que le jeu de la loi de substitution est rendu plus facile par le changement des habitudes.

En général, il faut beaucoup de temps pour modifier le genre de vie et les goûts d'une population. Cependant, la *mode* et la *réclame* peuvent amener des changements assez prompts. Le développement de la publicité et la facilité des transports ont beaucoup accru, de nos jours, la rapidité et la généralité de ces modifications, pour les produits qui peuvent aisément se substituer les uns aux autres, dans la consommation. D'autre part, les progrès rapides des sciences et de leurs applications à l'industrie rendent plus fréquentes les *découvertes* qui amènent à substituer une autre matière première ou un procédé de fabrication employant d'autres engins à ceux qui étaient en usage. La stabilité de la demande va donc en diminuant sensiblement.

Il importe de ne pas confondre *la modification de la courbe de la demande*, amenée par un changement des habitudes, avec la modification dans l'importance des demandes *formulées*, qui se produit quand le prix change, non pas parce que les dispositions du public se modifient, mais parce que certaines demandes, restées jusque-là à l'état latent, apparaissent dès que la situation des cours donne aux personnes qui n'exprimaient pas jusque-là leurs désirs l'espoir de les satisfaire.

Par l'effet de la loi de substitution la quantité demandée d'une marchandise quelconque ne dépend pas seulement de son prix, mais aussi du prix de toutes les autres marchandises.

Cela est évident pour les marchandises diverses qui servent à la satisfaction d'un même besoin : il y a une demande générale, qui porte sur l'ensemble de ces marchandises et qui dépend du prix de la moins coûteuse d'entre elles ; puis une demande spéciale à chacune d'elles, qui dépend de l'écart des prix.

Cela est évident aussi pour les produits et les services qui servent ou peuvent servir à la production d'une même marchandise, puisque le prix de chacun d'eux réagit directement sur le prix de cette marchandise, et la demande de cette marchandise sur la demande de chacun d'eux.

Mais le lien s'étend, bien au-delà de ces cas, aux marchandises de toute nature, par le seul fait que toutes peuvent se substituer

les unes aux autres comme emploi direct ou indirect des ressources dont chaque homme dispose. Chacun cherche à faire de ses ressources l'usage qui lui procurera le plus de satisfactions. Par suite, la demande qu'il fait d'une marchandise dépend : 1° du désir qu'il en a ; 2° du désir qu'il a de chacune des autres ; 3° du sacrifice qu'il faut faire pour obtenir cette marchandise ; 4° du sacrifice qu'il faut faire pour obtenir chacune des autres. Pour arriver au maximum de satisfaction, il faut qu'il répartisse ses ressources de telle sorte que, s'il réduisait un quelconque des emplois qu'il en fait pour en augmenter un autre, il diminuerait son bien-être général. C'est le désir qu'ont tous les hommes d'arriver à ce résultat qui détermine la quantité demandée de chaque marchandise à chaque prix (1).

On pourrait conclure de là qu'il est absurde de rechercher comment la demande d'une marchandise envisagée isolément, varie sous certaines influences et qu'il faut raisonner sur l'ensemble des équations de la demande. Mais on peut toujours étudier la manière dont la demande d'une marchandise se modifie, dans telles ou telles conditions qui agissent spécialement sur elle, en faisant abstraction des conditions dont elle ne dépend que d'une manière lointaine et indirecte. Les observations et les déductions faites en supposant « toutes choses égales d'ailleurs » ne sont pas rigoureusement exactes, puisque les demandes de toutes les marchandises réagissent les unes sur les autres. Seulement, les erreurs commises n'empêchent pas de tirer plus de connaissances utiles de cette étude que de l'examen d'un ensemble de conditions trop complexe pour conduire à des vues nettes et utiles, dans l'état actuel de la science.

(1) En langage mathématique, on dirait : Appelons S la somme des ressources d'un homme, x, y, z, etc., les parties de cette somme qu'il emploie à divers usages, de telle sorte que nous ayons l'équation : $x + y + z + \ldots = S$. L'utilité totale qu'il tire de ces emplois est un maximum. Soient u_x, u_y, u_z ... les fractions de cette utilité qu'il tire de chacune des dépenses x, y, z, ... ; il connaît et pourrait chiffrer l'importance relative de ces fractions, puisqu'elle résulte d'une appréciation subjective. Pour que la somme des utilités partielles soit un maximum, il faut que les variations, infiniment petites et de sens contraires, que subiraient deux quelconques de ces fractions, si l'intéressé reportait d'un emploi à un autre une partie infiniment petite de ses ressources, soient égales à un infiniment petit du second ordre près. D'où les égalités :

$$\frac{du_x}{dx} = \frac{du_y}{dy} = \frac{du_z}{dz} = \ldots\ldots$$

Il y a autant d'équations que d'inconnues. La solution du problème consistant à rechercher l'emploi le plus avantageux que chaque homme puisse faire de ses ressources est donc déterminée.

C. — La loi de l'utilité décroissante et la rente des acheteurs. — Stanley Jevons et l'école autrichienne ont fait d'intéressantes études sur les valeurs d'usage que représente la courbe de la demande et, en particulier, sur la valeur d'usage des unités successives d'une même marchandise dont un même individu devient demandeur, à mesure que le prix baisse. Ces valeurs d'usage répondent, avons-nous dit, à l'appréciation subjective de l'utilité que présente, pour cet individu, chaque quantité nouvelle qu'il demande ; on peut donc employer, pour les désigner, le mot utilité. L'utilité en question n'est pas la même pour les diverses unités et la loi de sa décroissance, qu'on appelle parfois *loi de satiabilité*, peut se résumer ainsi :

Lorsqu'un individu emploie à la satisfaction de ses besoins des quantités croissantes d'une même marchandise, les besoins auxquels répond chaque addition nouvelle ont une intensité décroissante.

L'exemple classique est celui du premier verre d'eau qui empêche un homme de mourir de soif, des suivants qui lui permettent de se désaltérer complètement, puis de la cruche d'eau avec laquelle il pourra se laver, des seaux qui lui permettront de prendre un bain et de laver son linge, de ceux avec lesquels il laverait les planchers de sa maison, du ruisseau dont le passage embellirait son jardin et ainsi de suite. L'usage fait de l'eau part d'une nécessité absolue, pour arriver à un luxe à peine désiré, puis un moment vient où l'homme en question ne pourrait plus imaginer aucun emploi utile ou agréable d'un surcroît d'eau, ou même le redouterait comme une gêne et enfin comme une calamité.

Ces utilités décroissantes répondent à des prix de moins en moins élevés, que cet homme paierait, s'il le fallait, pour disposer du premier verre, du second, des seaux, du débit du cours d'eau. Remarquons que, dans cet exemple comme dans beaucoup d'autres, les usages pour lesquels on ne consentirait à payer que les prix les plus bas sont ceux qui impliquent les plus fortes consommations : pour se désaltérer, il faut employer l'eau par verres, que l'on paierait au poids de l'or ; pour alimenter un cours d'eau, il faut, par minute, des masses d'eau dont le prix maximum se compterait en millimes par mètre cube.

De même, ce sont naturellement les industries exigeant l'emploi de beaucoup de charbon, comme la métallurgie, qui ne peuvent subsister qu'aux endroits où l'on en trouve à bas prix. Il y a là une raison, s'ajoutant à celles que nous avons

données plus haut, pour que des diminutions successives égales, dans les prix, entraînent des augmentations croissantes de la consommation ou, autrement dit, pour que la courbe de la demande soit convexe du côté de l'origine des coordonnées.

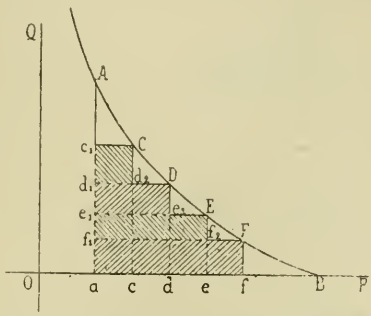
La décroissance de l'intensité des besoins satisfaits et, par suite, de la valeur d'usage à laquelle répondent les unités qui composent une demande importante se trouve dans les dépenses de pur luxe, comme dans celles qui répondent à des nécessités immédiates ou à des opérations industrielles. Tel particulier achèterait les meubles précieux et les objets d'art nécessaires pour donner à son salon un minimum de décoration, même s'il fallait les payer à un prix fort élevé; il n'ajoutera d'autres ornements dans ce même salon, il n'en mettra dans sa salle à manger, puis dans sa chambre, puis dans les antichambres ou les escaliers, que s'il peut les acquérir à des prix de plus en plus bas ; enfin, un moment viendra où, possédant à satiété tous les objets décoratifs susceptibles d'être placés dans ses appartements, il faudrait des occasions bien exceptionnelles pour qu'il en achetât davantage à quelque prix que ce fût, si ce n'est pour en revendre.

La valeur d'usage de chaque unité pour les divers individus, mesurée en monnaie, n'est d'ailleurs, comme nous l'avons dit maintes fois, nullement proportionnelle à l'intensité des besoins satisfaits, puisque la somme que chacun peut consacrer à la satisfaction d'un même besoin varie avec le montant total de ses ressources. La richesse diminue la valeur de l'argent, pour celui qui la possède ; l'utilité limite à laquelle répondent les quantités d'une marchandise que chacun peut acheter, au cours du marché, est moindre pour le riche que pour le pauvre. Il est malheureusement impossible d'en trouver une commune mesure.

Du fait que toutes les demandes qui sont satisfaites reçoivent satisfaction au *prix unique*, conséquence de la situation du marché, résulte le phénomène auquel nous avons donné plus haut le nom de *rente des acheteurs*. Tous les acheteurs qui eussent eu les moyens et la volonté de maintenir leur demande à un prix plus élevé réalisent, de ce chef, une économie qui constitue un bénéfice véritable, précisément égal à l'écart entre la valeur d'usage que le produit a pour eux et la valeur d'échange, répondant au prix jusqu'auquel le cours doit descendre pour attirer un nombre d'acheteurs en rapport avec la quantité offerte. C'est là un fait fort important, au point de vue social, et dont nous

aurons notamment à tirer de nombreuses conséquences, dans l'étude spéciale des péages et des tarifs de chemins de fer (Livre VI). Nous croyons donc utile de nous y arrêter un moment.

Soient O*a* le prix qui s'est établi sur le marché, et AB la courbe de la demande. Pour la facilité du raisonnement, remplaçons cette courbe continue par une ligne brisée, en supposant que les prix ne puissent varier que par fractions d'une certaine importance et qu'ils passent sans transition de O*a* à O*c*, de O*c* à O*d*, etc. La quantité A*a*, vendue au prix O*a*, se compose : 1° de la quantité $af_1 = Ff$, qui eût trouvé amateur au prix O*f*; 2° de la quantité $f_1e_1 = f_2E$, qui se fût vendue au prix O*e* et ne se fût pas vendue au prix O*f*; 3° de la quantité $e_1d_1 = e_2D$, qui se fût vendue au prix O*d* et pas au prix O*e*, et ainsi de suite jusqu'à la quantité c_1A, qui se vend au prix O*a* et ne se fût vendue à aucun des prix supérieurs.

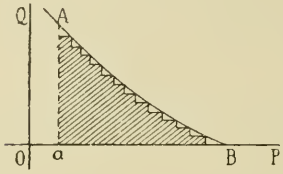


Les acheteurs qui fussent allés jusqu'au prix O*f*, c'est-à-dire pour lesquels la marchandise a une valeur d'usage égale à O*f*, font une économie qui, pour chaque unité achetée par eux au prix O*a*, est représentée par $Of - Oa = fa$. Multipliant cette économie par la quantité correspondante F*f*, on obtient le bénéfice total de cette fraction des acheteurs ; on voit qu'il est représenté par la surface du rectangle Ff_1af, qui a pour base la différence entre le prix qu'ils étaient prêts à payer et celui qu'ils payent, et pour hauteur la quantité sur chaque unité de laquelle ils réalisent ce gain.

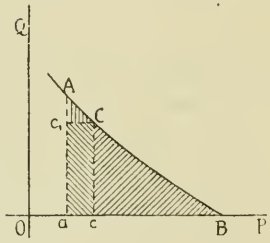
De même, les acheteurs qui eussent consenti à payer le prix O*e*, mais non le prix O*f*, et qui se trouvent payer O*a*, économisent une somme $Oe - Oa = ae$ par unité achetée ; comme la quantité correspondante est Ef_2, le bénéfice total de ce groupe est figuré par la surface du rectangle $Ee_1f_1f_2$.

De même encore, les acheteurs pour lesquels le prix limite eût été O*d* réalisent une économie représentée par $Dd_1e_1e_2$; ceux pour qui le prix limite était O*c* gagnent $Cc_1d_1d_2$. Enfin ceux pour lesquels c'est O*a* qui est le prix limite ne gagnent rien, puisque ce prix est précisément celui qui représente, pour eux, un sacrifice équivalent à l'avantage d'acquérir la marchandise en question et au-dessus duquel ils ne l'eussent pas achetée.

Ainsi, le bénéfice de l'ensemble des acheteurs est représenté par la surface couverte de hachures $c_1Cd_2De_2Ef_2Ffac_1$. Mais il est évident que si, au lieu de raisonner sur 5 prix allant en croissant à partir du prix du marché Oa, tout en restant inférieurs au prix OB pour lequel toute demande cesserait, nous avions raisonné sur 10 prix, nous aurions reconnu de même que le bénéfice des acheteurs eût été représenté par la surface que limite une ligne brisée bien plus rapprochée de la courbe AB. Si nous admettons qu'il puisse être formulé des demandes à 20 prix différents, la ligne brisée se rapprochera encore davantage de la courbe. Si enfin, conformément à la réalité, nous supposons que les prix puissent varier d'une manière presque continue, de telle sorte que la demande soit représentée par une courbe également continue, nous voyons que le total des économies, qui constitue le bénéfice des acheteurs, est représenté par le triangle curviligne AaB.



Quand le prix d'une marchandise diminue, quand il descend par exemple de Oc à Oa, tous les acheteurs qui payaient auparavant le prix Oc économisent la réduction unitaire ac ; pour la quantité totale Cc, leur bénéfice s'accroît du rectangle c_1Cca. Les nouveaux acheteurs attirés par la réduction de prix, qui absorbent la quantité supplémentaire vendue Ac_1, réalisent un bénéfice représenté par le triangle curviligne Ac_1C. Ce bénéfice se répartit d'ailleurs très inégalement entre eux ; le bénéfice par unité achetée varie, en effet, depuis un gain très voisin de Cc_1, réalisé par l'acheteur que la moindre baisse eût suffi à attirer, jusqu'au gain presque nul de celui pour lequel Oa est le prix limite, au-dessus duquel il n'eût pas acheté l'objet ou le service en question, parce qu'il n'y eût plus trouvé avantage.



La rente des acheteurs, ainsi constituée, n'est pas du tout un bénéfice fictif et imaginaire. Les acheteurs qui eussent payé au besoin les prix Oc, Od, Oe, etc. estimaient que les quantités qu'ils eussent achetées à ces prix les valaient pour eux. Ce sont donc ces divers prix qui mesurent l'avantage que ces acheteurs se procurent, en obtenant les quantités correspondantes de la marchandise en question ; puisqu'ils ne payent que le prix Oa, ils bénéficient réellement de la différence. Il ne faudrait pas,

cependant *totaliser* les rentes des acheteurs qui résulteraient de la comparaison entre les prix courants de toutes les marchandises et les courbes de la demande correspondantes. S'il y a beaucoup de personnes qui, au besoin, dépenseraient bien plus d'argent qu'elles ne le font pour porter la même toilette, c'est que le prix du pain et de la viande leur permet de se bien nourrir sans y employer la plus grande part de leur revenu, et réciproquement, elles pourraient acheter de la viande, même si elle était beaucoup plus chère, parce que leurs vêtements ne sont pas très coûteux. La valeur d'usage, mesurée en monnaie, que nous attribuons à chaque produit serait moindre, si le prix courant des autres produits que nous consommons était plus élevé. Les bénéfices résultant de l'écart entre elle et le prix courant ne se cumulent donc pas entièrement.

Ce n'en est pas moins grâce aux bénéfices ainsi réalisés, sous forme d'économies, à mesure que le prix des objets de première nécessité diminue par l'effet des progrès de l'art industriel, de la culture, des transports, etc., qu'un nombre de plus en plus grand de familles peuvent étendre leurs consommations, même si leurs ressources n'augmentent pas. Celles qui eussent eu les moyens de subvenir à leurs besoins principaux, avec les prix anciens, peuvent affecter l'excédent devenu disponible à des dépenses de luxe ; celles qui n'eussent pas pu acquérir les aliments essentiels en quantité suffisante cessent de souffrir de la faim ou du froid, et d'autres, que la misère eût détruites, subsistent et se multiplient. Sans doute, personne n'apprécie plus, tant on y est habitué, l'énorme bénéfice que chacun de nous réalise en obtenant, moyennant un prix qui représente une fraction du salaire le plus modique, les aliments simples, que les premiers hommes ne se procuraient que par un labeur des plus pénibles et qu'on était trop heureux, alors, d'acquérir moyennant un prix correspondant à ce labeur. C'est cependant ce bénéfice qui constitue le plus clair du gain dû aux progrès de la civilisation, au point de vue matériel.

IV. Lois de l'offre. — A. — Cas divers a envisager. — De même que la demande d'un objet dépend de l'étendue des besoins auxquels il répond et des sacrifices que chacun de ceux qui éprouvent ces besoins est prêt à s'imposer pour y satisfaire, l'offre, à un moment donné, dépend des quantités existantes de la marchandise en question et du prix auquel chacun de ceux qui en détiennent une partie est disposé à s'en dessaisir.

Seulement, pour la très grande majorité des marchandises, la quantité existante n'est une des *données* du problème que si l'on envisage *un temps assez court*. Presque toutes, en effet, sont produites par l'industrie humaine, et le développement des entreprises qui les produisent est déterminé par la quantité de produits que les entrepreneurs peuvent écouler dans des conditions rémunératrices. Dès lors, si l'on considère une période suffisamment longue pour que l'importance de la production puisse se modifier, *ce n'est plus le prix qui se règle sur la quantité existante, c'est la quantité offerte qui se règle sur les débouchés*. A chaque instant, les négociants qui détiennent les stocks existants fixent le prix auquel ils consentiraient à les céder, non d'après l'intérêt qu'ils attachent à conserver leur approvisionnement pour des besoins plus ou moins lointains, mais d'après les facilités qu'ils auront à le remplacer, au moyen de produits identiques, que l'industrie fournit régulièrement. Ce sont donc *les conditions de la production* qui deviennent l'élément essentiel sur lequel se règle l'offre. Ce cas n'est plus seulement fréquent, il devient absolument général, lorsqu'il s'agit de la vente de services et non d'objets : ce sont toujours les conditions de la production qui règlent l'offre, puisque les services ne préexistent jamais et sont produits au moment même où ils donnent satisfaction aux besoins de l'acquéreur.

Nous allons donc commencer par étudier le cas le plus fréquent, en recherchant quelle influence les conditions de la production d'une marchandise exercent sur les prix auxquels elle est offerte ; nous examinerons seulement ensuite le cas exceptionnel des marchandises dont la quantité est limitée et ne peut pas être accrue par l'industrie humaine.

Il faut remarquer, d'ailleurs, que ces deux cas ne sont pas séparés par des cloisons étanches, en raison du *temps* qui est toujours nécessaire pour adapter la production aux besoins. La demande d'une marchandise varie souvent assez brusquement, sous l'influence de la mode, des inventions nouvelles, etc. Au contraire, il faut un certain délai, soit pour créer l'outillage et former le personnel nécessaire à un accroissement notable de la production, soit inversement pour changer l'emploi de l'outillage et du personnel devenus surabondants. Dans l'intervalle, les approvisionnements normaux, joints à la production réglée sur la demande antérieure et modifiée seulement dans la mesure de l'élasticité que comporte l'emploi de son outillage, constituent une masse offerte dans des conditions analogues à celle de l'offre

des produits dont l'abondance est indépendante de la volonté humaine. Seulement, cette situation est temporaire ; par suite, l'ampleur des changements momentanés qui résultent, dans les prix, de la difficulté de modifier l'importance de la production, dépend essentiellement du temps qu'il faudra pour accroître ou réduire celle-ci et pour revenir ainsi du second des cas envisagés ci-dessus au premier.

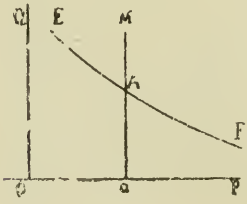
Au point de vue de leur influence sur les prix, les conditions de la production peuvent être divisées en quatre cas principaux : celui de la production libre, avec prix de revient indépendant de la quantité produite ; celui où la production, tout en restant libre, devient plus coûteuse à mesure que la quantité totale à produire augmente ; celui où il y a monopole ; enfin celui où le prix de revient diminue, quand la quantité produite dans un même établissement augmente, de telle sorte que les avantages de la production en grand engendrent un quasi-monopole. Ici encore, nous tenons à constater tout de suite un fait sur lequel nous reviendrons plus utilement quand nous aurons examiné ces divers cas : c'est qu'ils sont loin de pouvoir être ainsi séparés, en pratique, car presque toutes les productions présentent à la fois plusieurs des caractères différents que nous venons d'énumérer. Mais, selon que l'un ou l'autre d'entre eux prédomine plus ou moins, la détermination du prix des produits obéit plus ou moins complètement aux lois établies en se plaçant dans l'une ou l'autre des hypothèses simples que nous allons envisager séparément ; cela suffit pour permettre de se rendre approximativement compte de la manière dont ils se règlent, sous l'influence combinée des diverses circonstances réunies, en fait, dans chaque espèce.

B. — Marchandises dont la production est libre et le prix de revient indépendant de la quantité produite. — Le premier cas à envisager, parce que c'est le plus simple, est celui des marchandises pour lesquelles la quantité produite croît proportionnellement aux moyens de production employés, de telle sorte que, quand le nombre ou l'étendue des entreprises double ou triple, la quantité de produits obtenus double ou triple. C'est le cas des produits des industries dont les matières premières existent dans la nature en quantité considérable, eu égard aux besoins, pour l'exercice desquelles aucun emplacement spécial n'est imposé, enfin dans lesquelles les avantages de la production en grand sont faibles, ou du moins cessent de croître dès

qu'une entreprise atteint des proportions facilement réalisables dans un grand nombre d'établissements.

Dans ces conditions, il s'établit un *prix de revient* moyen, dont ne s'écarte guère le prix de revient réalisé dans la plupart des entreprises. Nous avons dit que le prix de revient est la dépense nécessaire pour obtenir chaque unité d'un produit, comprenant les salaires, l'intérêt du capital, l'amortissement et le renouvellement du matériel, les frais généraux, les intérêts des avances faites jusqu'au moment où ce produit pourra être vendu, les impôts et assurances contre les risques de toute nature. Sans doute, cette dépense varie, d'une usine à une autre, suivant sa situation et les frais de transports qu'elle comporte, l'importance de sa production, les qualités de son personnel, l'habileté de sa direction. Mais les écarts résultant de ces diverses circonstances ne sont pas énormes, pour toutes les usines établies dans des conditions répondant à l'état de l'art industriel, si aucune de ces conditions n'est assez rarement réalisable pour qu'il en résulte un monopole ou un quasi-monopole au profit d'un petit nombre d'entrepreneurs. Des établissements ne se créent dans des situations particulièrement défavorables, à certains points de vue, que si d'autres avantages compensent les charges qui en résultent ; la concurrence élimine bien vite ceux qui méconnaissent cette nécessité. Si la production est libre, comme c'est le cas le plus fréquent, une quantité de marchandises illimitée peut être produite, pour être offerte sur le marché, moyennant un prix de revient unitaire ne différant pas très sensiblement de la moyenne réalisée par l'ensemble des producteurs.

Il est impossible, dès lors, que le prix de vente se tienne sensiblement plus haut. Du moment où, avec un prix de vente donné, les capitaux et le travail peuvent trouver un emploi rémunérateur dans une industrie, tout producteur qui essayerait de tenir ses prix sensiblement au-dessus ne tarderait pas à se voir dépossédé de toute sa clientèle, par des concurrents moins exigeants. Le prix de vente ne peut pas davantage se fixer à un niveau inférieur, puisque la production s'arrêterait, si elle cessait d'une manière durable d'être rémunératrice.

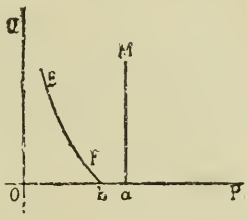


Dans ce cas, si la longueur O*a* représente le prix de revient de chaque unité du produit en question, la courbe de l'offre est représentée par une ligne verticale indéfinie *a*M ; elle arrive, en quelque sorte, à la limite des formes ascendantes

données à la courbe GH dans les figures des pages 207 à 209. Le prix de vente est sensiblement égal au prix de revient O*a*, et la quantité fabriquée et vendue est celle pour laquelle il y a amateur à ce prix. Elle est représentée par la hauteur A*a* du point A, où la courbe de la demande EF rencontre la verticale qui figure l'offre. La loi peut se formuler ainsi :

Le prix de vente est déterminé par le prix de revient moyen, et la quantité vendue par la demande formulée à ce prix.

Si la courbe de la demande rencontrait l'axe des prix en un point *b* situé à gauche du point *a*, cela voudrait dire que personne n'est disposé à payer le produit en question au prix qu'il coûte à fabriquer, et le trafic serait nul. C'est le cas de beaucoup de produits qui pourraient être utiles, mais que leur prix de revient élevé maintient à l'état de produits de laboratoire.



Les différences dans les conditions de la production, d'une entreprise à une autre, se traduisent alors par des différences dans les bénéfices. Certains entrepreneurs, par l'habileté exceptionnelle avec laquelle ils ont organisé leur affaire dans les conditions les plus favorables et ils continuent à la diriger, abaissent leur prix de revient au-dessous du prix de revient moyen qui règle le cours du marché et réalisent un profit. D'autres, par suite d'erreurs initiales ou d'un défaut de vigilance, d'intelligence et d'énergie, laissent s'accroître leurs frais et se trouvent en perte. *Le bénéfice de chaque entreprise n'est pas un élément de son prix de revient*, puisqu'il est la conséquence de l'écart entre le prix de vente, répondant aux conditions moyennes de la production, et le prix de revient propre à chaque entreprise. Sans doute, quand on dresse le bordereau des prix d'un marché de travaux publics, on a coutume d'ajouter 10 p. cent aux prix élémentaires, pour faux frais et bénéfices ; mais ces 10 p. cent ne répondent pas à un bénéfice auquel l'entrepreneur ait *droit* ; ils constituent seulement la majoration nécessaire pour couvrir les risques et les frais imprévus, en laissant une certaine marge de bénéfices possibles à l'entrepreneur d'une habileté moyenne. Une majoration analogue, plus ou moins élevée suivant les cas, est un élément du prix de revient, puisque, si elle ne figurait pas parmi les charges que le prix de vente couvre, personne ne voudrait assumer les soucis et les risques du métier d'entrepreneur. Mais le *bénéfice spécial* de chaque entreprise est tout autre chose et, suivant les cas,

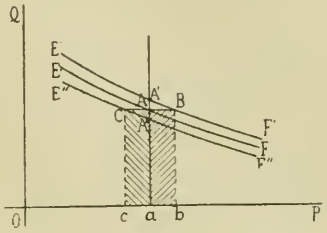
dépassera notablement le taux moyen, tombera à zéro ou même sera remplacé par une perte.

Nous reviendrons, dans le Chapitre suivant, sur les influences qui déterminent l'importance de la *marge pour bénéfices* entrant ainsi dans le prix de vente, en même temps que sur la détermination du taux des salaires et de l'intérêt, qui en est l'élément principal. Nous verrons aussi, dans ce Chapitre et dans le paragraphe C ci-après, comment et jusqu'à quel point y entre la rente du sol. Tout ce que nous voulons constater, actuellement, c'est que le prix de vente est réglé par l'ensemble de ces éléments, tels qu'ils résultent de la situation générale du marché et de la concurrence entre tous les individus disposés à participer à la production, comme travailleurs, comme capitalistes ou comme entrepreneurs. Tant que les différences entre les conditions de production des établissements consacrés à une même production restent faibles, tant qu'elles ne dépassent pas la marge dans laquelle se meuvent ordinairement les profits ou les pertes des industries similaires, elles ne permettent pas aux plus favorisés d'éliminer la concurrence des autres ; elles leur donnent seulement la possibilité d'étendre un peu leurs affaires, en offrant leurs produits avec une légère réduction. Les écarts qui en résultent, dans les prix pratiqués en fait, ne sont nullement en contradiction avec le principe de l'unité de prix, fonctionnant avec le degré d'approximation que comporte son application en dehors des Bourses et qui suffit à la validité des raisonnements ci-dessus.

Dans ce cas, la *valeur d'usage* de la marchandise pour tous les producteurs est la même, car le seul usage qu'ils veuillent en faire est la vente, et le prix limite jusqu'auquel ils soient disposés à descendre, plutôt que de ne pas vendre, est précisément le prix de revient qui assure juste la rémunération courante à leur travail et à leurs capitaux. Du fait que cette valeur d'usage est la même pour tous, à peu de chose près, il résulte qu'il n'y a pas de rente des acheteurs.

Il ne faudrait pas croire, d'ailleurs, que la fixité du prix de revient suffise pour assurer la fixité du prix de vente, quand la demande subit des variations un peu rapides. Il se produit, autour du niveau moyen réglé par le prix de revient, des oscillations, d'autant plus étendues que le temps nécessaire pour modifier l'importance de la production est plus long. La métallurgie en offre périodiquement des exemples particulièrement frappants.

Supposons que la demande augmente et passe, dans un délai assez court, de EF à E'F'. En général, la production ne peut pas se développer avec une rapidité égale. Au premier moment, la quantité offerte ne change pas sensiblement et reste égale à *a*A ; la concurrence des demandeurs fait alors monter le prix au chiffre O*b*, pour lequel il existe maintenant une demande égale à cette offre ;



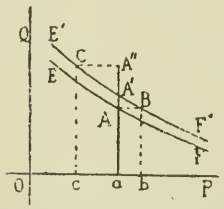
les producteurs réalisent alors un bénéfice exceptionnel, représenté par *ab*, pour chaque unité, et par la surface AB*ba*, pour l'ensemble de la production A*a*. Mais, aussitôt, la situation exceptionnellement prospère de l'industrie en question détermine les entrepreneurs en exercice à accroître leurs moyens de production et en suscite de nouveaux ; l'élévation du prix de vente permet de développer les affaires, en attirant des capitaux et de la main-d'œuvre par une rémunération un peu supérieure au taux courant dans les autres industries. La production croît rapidement et, à mesure, le prix baisse ; il revient au taux normal O*a*, quand la production atteint la quantité *a*A' pour laquelle il y a des preneurs à ce prix.

Inversement, si la demande diminue de manière à être représentée par la courbe E''F'', au premier moment, l'industrie continue à produire la quantité *a*A ; elle ne trouve à l'écouler qu'en réduisant ses prix au chiffre O*c*, pour lequel cette quantité trouve encore preneurs, et en subissant par suite une perte représentée par la surface CA*ac*. Une crise éclate dans cette industrie ; elle se prolonge jusqu'à ce que la demande soit remontée au niveau antérieur ou que la production soit réduite au niveau *a*A'', représentant la quantité qui peut être écoulée à un taux rémunérateur dans les conditions nouvelles. C'est le relèvement de la demande qui se manifeste en général le premier, car la réduction de la production est encore plus longue à réaliser qu'une augmentation. Même quand toutes les entreprises sont en perte depuis quelque temps, elles ne se liquident pas spontanément. Les entrepreneurs s'efforcent d'abord de réduire leur prix de revient, en réalisant toutes les économies possibles et même, parfois, en diminuant les salaires jusqu'à ce qu'une partie des ouvriers employés dans l'industrie engorgée aient cherché et trouvé un autre emploi ; parfois, aussi, ils réduisent la production, en diminuant le nombre des jours et des heures de travail. En

général, les ouvriers acceptent le chômage partiel plus aisément qu'une réduction de salaire. Dans l'un et l'autre cas, ils ne se résignent à un changement pénible et onéreux qu'après avoir constaté que la crise n'a pas un caractère passager et que la demande ne se relèvera probablement pas de longtemps.

Le capital ne peut guère être dirigé vers un autre emploi. Toute la partie qui a été immobilisée, consacrée à construire des usines aménagées spécialement en vue de l'industrie en question, à les pourvoir d'un outillage approprié, ne peut jamais sortir des entreprises en perte sans un déchet considérable. C'est sur elle que porte la première perte : la réduction de l'intérêt servi à la portion du capital appartenant à l'entrepreneur lui-même est la première conséquence d'une mauvaise année. C'est sur elle, aussi, que porte finalement la partie de la perte qui présente un caractère durable : chaque industriel se rend compte que, en cas de liquidation, il ne retirerait pas, de la vente de ses usines et de son outillage fixe plus de la moitié, du quart, du dixième peut-être de leur coût primitif; il aime encore mieux se contenter du revenu qu'il peut en tirer, tant que ce revenu n'est pas réduit dans une proportion au moins égale à la perte à subir, s'il prenait le parti d'abandonner l'industrie en proie à une crise pour se consacrer à une autre. Ainsi, cette industrie continue longtemps à marcher en perte. Seulement, chaque établissement se restreint peu à peu, en cessant de renouveler son matériel ; quelques-uns même se ferment, l'un après l'autre, jusqu'à ce que la crise ait pris fin, soit par le relèvement de la demande, soit par la réduction progressive de la production à un niveau en rapport avec les besoins diminués.

Les crises entraînant ainsi des pertes momentanées ou durables se produisent, non seulement quand la demande diminue, mais souvent aussi quand son augmentation a provoqué un essor exceptionnel et trop rapide dans une industrie particulière. Ce fait se rencontre surtout dans les industries, comme la métallurgie, où l'augmentation de la production ne peut être obtenue que par la construction d'établissements importants, pourvus d'un outillage compliqué. Quand une augmentation rapide de la demande, de EF à E'F', a maintenu les prix pendant un certain temps à un niveau très lucratif, O*b*, les usines existantes se développent, de nouvelles usines, se construisent de tous côtés, de sorte qu'au bout de deux ou trois ans, la



mise en exploitation de l'outillage supplémentaire qui s'est créé, dans l'intervalle, porte brusquement la production, non pas à la quantité nécessaire aA', mais à une quantité très supérieure aA''. Il faut alors, pour écouler les produits, que les prix descendent à un taux bien inférieur au prix normal ; ce taux est représenté par Oc. Toute l'industrie subit des pertes que les entrepreneurs les plus habiles peuvent seulement atténuer, en ce qui les concerne, et une crise se produit jusqu'à ce que l'équilibre se rétablisse, soit par la liquidation des entreprises les moins solides, soit par un nouvel essor de la demande.

En fait, dans une société en voie de progrès, l'augmentation de la consommation, qui se manifeste toujours sur une période un peu longue, même quand elle a subi des temps d'arrêt dans l'intervalle, facilite la liquidation des crises auxquelles certaines industries sont en proie, par suite d'un développement trop rapide. Les établissements mal situés, mal dirigés ou pourvus d'un fond de roulement insuffisant sont les seuls qui périssent. Les maisons solides s'imposent souvent de gros sacrifices, afin de garder tous les bons éléments de leur personnel, en travaillant à perte pendant les crises, de manière à être en mesure de profiter immédiatement de la première reprise des affaires.

Ces alternatives de hausse et de baisse, résultant de la marche inégale de la demande et de la production, constituent l'état normal de tous les marchés ; par suite, l'habileté à en profiter, à accélérer la vente, fût-ce en subissant une certaine perte, quand les prix commencent à baisser, ou au contraire à constituer des stocks en vue de la hausse, suivant les prévisions qu'il est possible d'établir pour un certain avenir, constitue une grande partie du talent des entrepreneurs. Les plus sages évitent d'ailleurs, autant qu'ils le peuvent, de trop hausser leurs prix en cas de prospérité, pour ne pas mécontenter leur clientèle, et de trop les baisser dans les crises, pour ne pas gâter le marché en rendant plus difficile la hausse ultérieure.

A travers toutes ces oscillations, c'est toujours le prix de revient qui règle le prix de vente moyen, et l'effet des causes perturbatrices auxquelles sont dus les écarts qui se produisent, dans un sens ou dans l'autre, disparaît toujours au bout du temps nécessaire pour que l'importance de la production s'adapte aux besoins. Le prix de revient ne détermine pas le prix de vente d'une manière constante et invariable ; mais, dès qu'un écart se produit, cet écart provoque un essor ou un ralentissement du mouvement industriel, qui tend à le faire disparaître,

de telle sorte que l'égalité du prix de vente et du prix de revient répond et répond seule à une position d'*équilibre stable*. La condition générale nécessaire à la stabilité de l'équilibre, que nous avons indiquée page 43, est remplie, puisque, dès que les prix montent, la production, qui détermine l'importance de l'offre, croît jusqu'à ce qu'elle atteigne la demande, tandis qu'elle s'arrête et tombe au niveau de celle-ci dans le cas contraire. Si, comme il arrive souvent, ces mouvements dépassent le but, on revient à la position d'équilibre par une série d'oscillations.

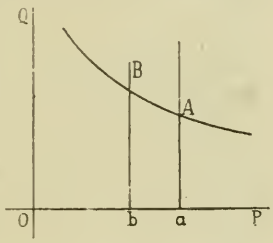
Le prix de revient de chaque marchandise n'est d'ailleurs nullement *fixe*. Il *monte* souvent, par suite du renchérissement des matières premières ou des services producteurs ; dans ce cas, tous les entrepreneurs sont amenés à hausser en même temps leurs prix, en réduisant un peu leur production jusqu'à ce que l'augmentation de la demande leur permette de retrouver les débouchés anciens avec le prix de vente majoré. Plus souvent, le prix de revient des produits industriels *baisse* ; en effet, aux causes éventuelles de diminution, tenant à une baisse du cours des matières et des services employés, s'ajoute une cause permanente, le progrès de l'art industriel. Toutes les fois qu'une *découverte* nouvelle peut être appliquée avec avantage dans une industrie préexistante, c'est qu'elle permet d'obtenir des produits connus avec une dépense moindre que par les procédés antérieurs.

Si cette découverte ne peut être exploitée que par un seul entrepreneur, soit qu'il la tienne secrète, soit qu'il ait un brevet, il n'a généralement pas intérêt à faire baisser les cours dans la mesure où le permettrait la diminution du prix de revient, puisqu'aucune concurrence ne l'oblige à faire bénéficier le public de cette diminution. Il réduit un peu son prix de vente, pour étendre ses affaires au détriment de ses concurrents qui n'ont pas la même marge ; mais il garde le bénéfice presque total de l'écart entre son prix de revient et le cours du marché, qui continue à être réglé par le prix de revient des entreprises employant l'ancienne méthode (1). C'est ainsi que, quand la maison Solvay a commencé à fabriquer en France la soude au moyen du procédé par l'ammoniaque, elle a réalisé des bénéfices énormes, au début, en vendant à des prix qui ne tombaient pas

(1) Nous exposerons ci-après, dans le parag. E consacré aux prix en cas de monopole, comment le prix de vente se fixe, quand un seul entrepreneur peut exploiter le mode de production le plus économique.

beaucoup au-dessous des prix antérieurs. Il y a là une véritable *rente du vendeur*, tenant à ce que le prix limite, pour lui, est très inférieur au cours du marché.

Mais, au bout d'un certain temps, le procédé nouveau tombe dans le domaine public. Parfois, même auparavant, des inventeurs, guidés par les résultats connus, découvrent des procédés analogues, donnant une économie équivalente. Soit O*a* l'ancien prix de revient et O*b* le nouveau ; dès que des entreprises multiples peuvent se constituer dans des conditions permettant de diminuer les frais de production unitaires de la somme représentée par *ab*, la concurrence qui s'établit entre elles ramène le prix du marché de l'ancien chiffre *Oa* au chiffre nouveau O*b*, et la production se développe en conséquence, passant de *a*A à *b*B. Du moment où le procédé le plus économique peut être appliqué librement, personne ne peut plus vendre à un prix supérieur, puisque les vendeurs qui ont intérêt à vendre aux environs de ce prix peuvent alimenter tout le marché et, en se le disputant, s'empêchent les uns les autres d'en maintenir un plus élevé.



Le prix de vente est déterminé par le prix de revient du procédé de production le plus économique, parmi ceux qui sont dans le domaine public.

Les entreprises basées sur l'ancien procédé sont alors forcées de vendre, elles aussi, au prix nouveau, inférieur à leur prix de revient. Par suite, elles ne rémunèrent plus que partiellement leur capital ; elles peuvent même être amenées à une liquidation complète, lorsque les recettes réalisées avec le cours nouveau ne suffisent plus à assurer la marche de leurs affaires.

Généralement, après une période plus ou moins difficile, le travail et le capital circulant qui étaient employés par elles jusque-là retrouvent une rémunération répondant au taux normal des salaires et de l'intérêt, car ils finissent par trouver un emploi dans d'autres établissements, si celui qui les occupait ne peut plus leur allouer le prix courant de leurs services. Quant au capital fixe, il subit une dépréciation définitive, que l'entrepreneur est bien obligé de supporter. Celui-ci n'a, en effet, le choix qu'entre trois partis : 1° transformer ses procédés, en sacrifiant toute la partie de son ancien outillage qui n'est plus utilisable ; 2° liquider son entreprise, en n'en retirant, comme il arrive toujours en pareil cas, qu'une fraction du capital qu'il y avait engagé ; 3° baisser ses

prix de vente au niveau des cours répondant à la nouvelle méthode, tout en continuant à fabriquer par l'ancienne méthode plus coûteuse ; dans ce cas encore, la perte porte sur la rémunération du capital immobilisé, puisque le capital circulant et le personnel salarié, libres de se porter ailleurs peu à peu, n'ont aucune raison d'en supporter une part quelconque d'une manière durable, et l'entrepreneur est bien obligé de payer toujours au taux normal ses ouvriers ainsi que les avances nécessaires pour maintenir son fonds de roulement au niveau des besoins. Quand un progrès transforme une industrie, les anciens entrepreneurs optent pour celui de ces trois partis qui leur impose la moindre perte.

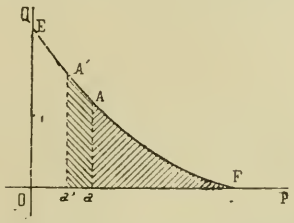
Mais, en tout cas, c'est le prix de revient par le procédé nouveau qui règle désormais seul les prix de vente. Ce procédé ne tarde pas à être seul en usage, l'ancien outillage ne se renouvelant plus à mesure qu'il s'use. Avant même d'être hors d'usage, cet outillage démodé avait perdu une grande partie de sa valeur, puisqu'il ne pouvait plus donner un produit rémunérant son coût initial. L'éventualité d'une brusque dépréciation d'un matériel non encore arrivé au terme normal de son emploi est une des raisons qui obligent à prévoir un amortissement rapide, dans toute industrie; il importe de ne pas oublier que les charges de cet amortissement, entrant dans les calculs de tout entrepreneur prudent, sont un des éléments du prix de revient des produits.

La réduction de l'intérêt servi au capital immobilisé dans un outillage arriéré, au lieu d'être une des *causes* de la détermination du prix de vente, est une *conséquence* du prix de vente déterminé par le prix de revient nouveau. Tous les stocks de marchandises obtenues par l'ancien procédé subissent, d'autre part, la baisse de prix résultant de l'invention qui permet de produire des objets identiques, à bien moindres frais. On a parfois exprimé cette idée en disant que ce qui détermine le prix de vente de chaque marchandise, sous le régime de la concurrence entre les producteurs, ce ne sont pas les frais moyennant lesquels *elle a été produite*, ce sont les frais moyennant lesquels *elle peut être reproduite* par la production de marchandises identiques ou de marchandises analogues, rendant les mêmes services. Dans la plupart des industries, la diffusion assez prompte des procédés les plus avantageux donne toujours un caractère transitoire à la coexistence de produits ne se distinguant pas, les uns des autres, au point de vue de leur utilité, et comportant des prix

de revient très inégaux. Nous verrons, dans le paragraphe D ci-après, les conséquences que la permanence de situations analogues entraîne, notamment dans l'agriculture.

C'est par l'emploi incessant de procédés perfectionnés, amené par les applications nouvelles de la physique, de la chimie et de la mécanique, puis promptement généralisé dans les conditions que nous venons d'indiquer, que le prix des produits industriels a été constamment en baissant, depuis plus d'un siècle, dans une proportion colossale.

Si l'on envisage l'ensemble d'une industrie dont les produits se vendent ainsi aux environs du prix de revient, on peut dire que le *bénéfice total* qu'en retire la société est constitué par la rente des acheteurs. Tous les services producteurs dont le concours a été nécessaire à son fonctionnement ont été payés au prix courant du marché ; les profits des entrepreneurs qui ont particulièrement réussi ont été compensés, plus ou moins complètement, par les pertes des autres, et la différence, représentant le bénéfice de l'ensemble des entrepreneurs, n'est que le paiement des soucis qu'entraîne nécessairement le caractère aléatoire de leur rémunération. Dans l'ensemble, les individus qui ont concouru à la production envisagée ont obtenu une rémunération qui a pu dépasser parfois celle qu'ils eussent trouvée dans un autre emploi, qui lui a été inférieure à d'autres moments et, en moyenne, n'en a pas différé notablement ; ils ont simplement reçu l'équivalent de ce qu'ils ont fourni. Les seuls bénéfices définitifs résultant de l'emploi donné à leur activité sont ceux que chaque acheteur tire de l'écart entre le prix auquel il paye le produit ou le service obtenu et le prix auquel il l'eût payé, plutôt que de s'en passer, bénéfices dont le total est représenté par la surface A*a*F. Si un progrès technique substitue au prix de revient O*a* un prix de revient plus bas, O*a'*, les inventeurs du procédé perfectionné peuvent bien s'en réserver le bénéfice au début ; mais, au bout d'un temps plus ou moins long, le prix de vente s'abaisse et devient égal au nouveau prix de revient ; par suite, la rente des acheteurs s'accroît de la surface A'*a'a*A, tandis que la rémunération des producteurs retombe au niveau répondant au prix courant de leurs services sur le marché.



Cela n'empêche pas, bien entendu, l'ensemble des producteurs de bénéficier des progrès industriels, puisque c'est la masse des produits obtenus qui constitue le total à partager entre eux, sous la forme de salaires, d'intérêts, de rente et de profit. A mesure que cette masse augmente, le total des choses nécessaires à la vie que chacun d'eux peut se procurer, avec la monnaie représentant sa rémunération, augmente également. Tous les hommes étant consommateurs, en même temps qu'ils sont producteurs par leur travail ou par leurs capitaux, il est oiseux de rechercher si c'est à l'un ou à l'autre titre qu'ils bénéficient de l'ensemble des progrès en vertu desquels la masse *totale* à partager entre tous augmente. Ce qui est utile, c'est de constater que, sous le régime de la concurrence, le bénéfice des progrès *spéciaux* réalisés dans une industrie particulière ne peuvent pas être réservés d'une manière durable à ceux qui exercent cette industrie et se traduisent nécessairement, un peu plus tôt ou un peu plus tard, par un abaissement du prix de vente dont profitent les consommateurs, c'est-à-dire le public tout entier.

C. — Productions solidaires. — Nous avons raisonné, jusqu'ici, en supposant qu'on peut calculer isolément le prix de revient d'un produit. Mais, en pratique, il n'en est pas ainsi.

Une première difficulté provient du fait que, dans un très grand nombre d'industries, il est impossible de dégager le prix de revient d'un produit en particulier, parce que les opérations au moyen desquelles il est obtenu fournissent à la fois plusieurs marchandises dont la production est nécessairement simultanée; il n'existe alors aucun moyen de séparer les dépenses faites pour l'une des dépenses faites en vue de l'autre. L'exemple classique est celui du gaz d'éclairage et du coke, qui a beaucoup embarrassé autrefois quelques économistes.

On peut se rendre compte de la manière dont les choses se passent dans ce cas, pour la détermination des prix, en considérant l'un des deux produits, le coke par exemple, comme un résidu de la fabrication de l'autre. On peut alors prendre comme prix de revient du gaz la dépense à faire pour obtenir chaque mètre cube, diminuée du prix de vente du coke correspondant. La quantité de coke fabriquée ne se réglant pas sur les besoins des consommateurs de coke, mais sur ceux des consommateurs de gaz, c'est le prix de vente de ce résidu qui doit se régler sur les débouchés; il descend aussi bas qu'il le faut, pour que la demande absorbe toute la quantité offerte en raison du développement de la pro-

duction du gaz. La somme à déduire du prix de revient du mètre cube de gaz, comme recette provenant de l'utilisation du résidu coke, diminue à mesure que la consommation du gaz se développe, si le besoin de coke ne se développe pas proportionnellement, puisqu'il faut baisser le prix du coke pour trouver à s'en débarrasser; il en résulte une légère augmentation des frais de production du gaz. Ces frais diminuent, au contraire, quand le coke se vend mieux (1).

Dans la fabrication du coke destiné aux hauts-fourneaux, qui ne peut s'obtenir par la distillation de la houille en vase clos, c'est le gaz dégagé qui constitue un résidu. Ce résidu était presque sans valeur, jusqu'à ces derniers temps, parce que la nécessité de le brûler immédiatement ne permettait de l'utiliser qu'en partie, pour les besoins locaux ; il prend aujourd'hui une valeur sérieuse, depuis que les distributions d'énergie électrique permettent d'alimenter toute une région avec la force motrice produite au point où l'on dispose d'un combustible à bas prix. Dans beaucoup d'industries, on produit des résidus utilisables qu'on arrive à céder pour rien ; parfois, on va jusqu'à payer pour en être débarrassé, la demande n'arrivant pas à absorber la production, même quand le prix tombe à zéro.

De même, en agriculture, la production de la viande est solidaire de celle de la laine et du cuir. Ces produits jouaient autrefois un rôle important dans les revenus de la culture en Europe ; ils ne constituent plus qu'un sous-produit, dont la faible valeur atténue très légèrement le coût de production de la viande, depuis que l'Australie et l'Amérique du Sud alimentent le marché au moyen des laines et des peaux d'animaux élevés presque sans frais, en vue de l'exportation de ces matières premières. Pour les éleveurs de ces pays exportateurs, c'est au contraire la viande qui a été, jusqu'à ces derniers temps, un résidu sans valeur. La pos-

(1) On peut dire que les prix de vente et les quantités vendues sont déterminés par un système de 4 équations à 4 inconnues. Soient p et p_1 les prix, q et q_1 les quantités produites et vendues, pour le gaz et pour le coke. La demande de chacun de ces deux produits est absolument indépendante de celle de l'autre ; le lien qu'elle établit entre le prix et la quantité vendue, pour chacun des deux, fournit deux équations, $f(p,q) = o$ et $f_1(p_1,q_1) = o$. Les quantités produites sont proportionnelles l'une à l'autre ; donc $q = kq_1$. Les frais à faire, pour obtenir une quantité q de l'un des produits et, par voie de conséquence, une quantité q_1 de l'autre, sont proportionnels à cette quantité et doivent être couverts par le prix de vente total des deux produits ; on a donc une quatrième relation de la forme $pq + p_1q_1 = mq$. Ces quatre conditions déterminent, à la fois, les prix p et p_1 et les quantités produites q et q_1.

sibilité d'exporter les viandes frigorifiées, sans qu'elles se gâtent, peut renverser cette situation.

On peut même dire que, dans l'agriculture, toutes les productions sont liées par les assolements, par l'emploi, dans la culture des céréales, du fumier et du travail des animaux destinés à la boucherie, par le fait que beaucoup de travaux, exigeant de nombreuses journées, ne font qu'occuper pendant la morte-saison un personnel indispensable pour d'autres productions. De même, dans l'industrie, l'emploi des mêmes machines pour des fabrications très diverses et la multiplicité des sous-produits obtenus en utilisant les résidus amènent un enchevêtrement des productions, qui rend impossible de dégager pratiquement le prix de revient de chaque marchandise. Il n'y a plus, dans la plupart des cas, de prix de revient propre à chaque marchandise, et l'on ne peut en calculer un que par des ventilations arbitraires.

Cela n'empêche pas de se rendre compte de la manière dont les prix sont déterminés par le prix de revient de l'ensemble. La proportion dans laquelle chaque produit vendu est obtenu est déterminée par les conditions techniques de la production ; le développement de cette production est réglé par la condition que la totalité des produits puisse être vendue à un taux rémunérateur, le prix de vente respectif de chacun d'eux résultant de la demande qui lui est propre. Le problème est plus compliqué ; mais l'offre reste déterminée par les frais de la production, du moment où celle-ci reste soumise au régime de la libre concurrence (1). Les conséquences que nous avons déduites de ce fait, dans le cas simple d'une production indépendante, se manifestent de la même manière et seraient mises en évidence par les mêmes raisonnements, quoiqu'avec plus de complication.

Une difficulté analogue et plus grave même, au point de vue théorique, résulte du fait que tous les prix pratiqués sur un même marché réagissent les uns sur les autres.

Quelques économistes mathématiciens ont contesté la portée des raisonnements dans lesquels on considère le prix de vente des

(1) Algébriquement, on a un système d'équations comportant un nombre d'inconnues double du nombre n des marchandises obtenues, savoir : les quantités produites et les prix de vente de chacune d'elles. Un nombre d'équations égal, $2n$, est fourni : 1° par l'équation de la demande de chacune des n marchandises ; 2° par le rapport de la quantité du produit principal fabriquée à la quantité obtenue de chacune des $n - 1$ autres marchandises ; 3° par la condition que le prix total de vente de tous les produits couvre l'ensemble des frais.

produits comme réglé par le prix de revient, en se fondant sur ce fait certain, que le taux du salaire et celui de l'intérêt, à une époque et dans un pays déterminés, qui sont les éléments principaux du prix de revient, dépendent eux-mêmes du prix des produits de toute nature. Sans doute, disent-ils, le prix de vente est égal au prix de revient ; mais on n'est pas en droit de considérer les éléments de celui-ci comme les *données* du problème, quand on recherche comment le prix de vente est déterminé, puisqu'ils dépendent eux-mêmes de ce prix, comme de celui de tous les autres objets.

Cette objection, tirée des actions et des réactions incessantes que tous les phénomènes économiques exercent les uns sur les autres, ne tend à rien moins qu'à nier la possibilité d'étudier séparément un quelconque d'entre eux. A propos de la demande, nous avons déjà reconnu que, si l'on n'attachait de prix qu'aux solutions absolument rigoureuses, l'objection serait valable. Elle s'appliquerait alors à toutes les sciences. On ne peut raisonner avec rigueur que sur les équations générales de l'équilibre économique, de même qu'on ne peut déterminer aucun mouvement avec exactitude sans appliquer les équations générales de la mécanique à l'ensemble de l'univers, puisque le déplacement du moindre corps modifie les actions et les réactions qui s'exercent entre lui et tous les astres. Mais toute question ainsi posée est insoluble. On obtient, au contraire, une approximation déjà très satisfaisante, en considérant comme des données indépendantes de la solution d'un problème particulier les quantités sur la grandeur desquelles cette solution exerce une influence négligeable.

En Economie politique, il est certain que le coût des services producteurs dépend, dans une large mesure, *du niveau général des prix*, au lieu et à l'époque envisagés. Mais ce que nous cherchons ici, ce n'est pas comment s'établit l'ensemble des prix, c'est par quelles causes particulières sont déterminés les prix des produits d'une industrie, abstraction faite des variations dépendant des conditions générales de la circulation monétaire, de l'effectif de la population, etc. Il n'y aurait un cercle vicieux dans notre raisonnement que si les éléments du prix de revient dépendaient, non pas de l'ensemble des prix dans le pays, mais du prix de vente spécial qu'ils servent à déterminer. Or, le prix auquel les services producteurs sont payés, dans une industrie en particulier, dépend sans doute, parfois, du prix des produits de cette industrie, mais seulement dans une mesure très limitée et momentanée. La hausse ou la baisse des salaires, de l'intérêt

ou des profits engendrée spécialement, dans une branche de production, par une variation spéciale de la demande et des prix, est toujours de courte durée, car les entrepreneurs, les capitaux disponibles et les travailleurs se portent vers un emploi ou s'en éloignent, dès qu'un écart sensible rend cet emploi plus ou moins avantageux que les autres, compte tenu de l'ensemble des conditions auxquelles il est soumis ; ils ramènent ainsi bien vite la rémunération qui y est obtenue à un niveau en rapport avec celle que l'on trouve dans d'autres emplois. L'influence spéciale d'une industrie particulière sur ce niveau, qui dépend de tout l'ensemble de la vie économique, est assez faible pour être négligée. Cela suffit pour que, dans la recherche du prix de vente de chaque objet ou de chaque service produit par l'industrie humaine, on puisse considérer le coût des services producteurs, réglé par la situation générale du marché de la main-d'œuvre et des capitaux, comme un élément connu, d'où l'on est en droit de déduire la valeur de l'inconnue cherchée.

Nous allons appliquer le même principe à des cas très différents de celui que nous venons d'étudier.

D. — Marchandises dont le prix de revient augmente avec la quantité produite ; la loi du rendement décroissant et la rente des producteurs ou de la terre. — Nous avons raisonné, dans le paragraphe précédent, en nous plaçant dans l'hypothèse d'une marchandise dont le prix de revient serait indépendant de la quantité totale produite dans la région alimentant un marché. Il faut, pour qu'il en soit ainsi, que les matières premières existent dans la nature en quantité illimitée ou puissent, elles aussi, être produites en quantité illimitée sans accroissement de prix, qu'en outre les emplacements favorables ne fassent jamais défaut, de telle sorte que tout individu ayant réuni les capitaux et les bras nécessaires soit en mesure de produire l'objet ou le service en question, dans des conditions identiques à celles où sont placés tous ses concurrents. Ce cas est réalisé, sinon d'une manière complète, du moins avec une approximation suffisante, dans les travaux de transformation des produits naturels, où l'industrie humaine joue le rôle prépondérant ; il ne l'est nullement dans les productions dont les agents naturels sont le facteur principal. Comme exemples de ce cas, nous prendrons la culture et les mines, en nous réservant de montrer, dans le Chapitre suivant, qu'il y en a beaucoup d'autres analogues.

Envisageons une agglomération qui se forme au milieu d'une

vaste étendue de terres inoccupées. Au début, on mettra en valeur les terres qui paraîtront les plus faciles à cultiver, dans la région la plus proche des habitations ; on y fera de la culture assez extensive, chaque cultivateur réglant la surface dont il prendra possession en se préoccupant uniquement d'obtenir le rendement maximum de l'emploi de son travail et de ses instruments. Tant que le blé obtenu ainsi, dans les conditions les plus favorables, suffira à la consommation, son prix de vente se règlera sur son prix de revient, de la manière décrite au paragraphe précédent. Mais, à mesure que l'agglomération se développera, il faudra accroître la production. Pour cela, on pourra employer trois procédés différents ; tous trois ne fourniront des produits supplémentaires que moyennant un prix de revient plus élevé, pour chaque unité nouvelle.

D'abord, on mettra en culture des terres moins fertiles que les premières, sur lesquelles, avec le même outillage et le même travail, on obtiendra une production moindre. Au lieu de 10 hectolitres, on en récoltera 9, 8, 7. Par suite, la dépense faite pour produire chaque hectolitre en plus augmentera progressivement, à mesure qu'on utilisera des terres de moins en moins bonnes.

En second lieu, on ira chercher plus loin des terres de même qualité que les premières, avec lesquelles on obtiendra le même rendement par les mêmes procédés, de sorte que le prix de revient sur place sera le même. Mais, pour arriver sur le marché, il faudra supporter des frais de transport de plus en plus élevés, à mesure que le champ d'approvisionnement s'étendra ; ainsi, le prix de revient au lieu de vente, qui comprend les frais de toute nature, ira encore en croissant.

Enfin, on fera de la culture plus intensive. Supposons que le mode de culture qui donnait la plus grande quantité de blé, quand on employait tout le travail et tout le capital disponibles sur une surface limitée uniquement par le souci de ne pas trop disperser les efforts des producteurs, répondît à un rendement moyen de 10 hectolitres à l'hectare. Quand le nombre des bouches et des bras augmentera et qu'il n'y aura plus de terres libres, on emploiera les travailleurs nouveaux sur les terres anciennes, bien que le rendement de leurs efforts aille en décroissant ; il en sera de même pour le capital qui viendra s'ajouter aux moyens de production antérieurs. On fera donc, sur chaque hectare, une dépense plus grande en journées d'hommes, d'animaux ou de charrues, en achat d'engrais, etc., bien qu'à des augmentations successives d'un dixième, de deux dixièmes, etc., dans les frais

faits, répondent des augmentations décroissantes dans la récolte : 95 litres, puis 90 litres, etc. De ce chef encore, le prix de revient unitaire ira sans cesse en augmentant, à mesure que la production totale croîtra.

Il en serait exactement de même pour des produits minéraux dont on ne pourrait accroître la production qu'en utilisant des mines moins faciles à exploiter que les premières, ou en allant chercher à une plus grande distance d'autres gisements équivalents, ou enfin en étendant l'exploitation des premiers à des couches situées à des profondeurs de plus en plus grandes, entraînant une augmentation progressive des frais d'extraction.

Dire que le prix de revient unitaire augmente, c'est dire qu'on obtient de moins en moins de produits avec une même dépense en services producteurs. L'accroissement du prix de revient, constaté dans les trois cas, peut donc s'exprimer ainsi :

L'addition successive de quantités égales de travail et de capital aux quantités déjà employées, dans une production comportant l'usage d'agents naturels inégalement avantageux, donne des augmentations de produits de moins en moins considérables.

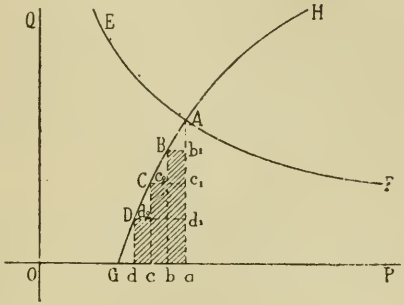
On donne à cette loi le nom de *loi du rendement décroissant.* Nous allons voir qu'elle engendre une rente pour les producteurs, exactement comme la loi de l'utilité décroissante engendre la rente des acheteurs.

Le coût de production de chaque unité supplémentaire croissant ainsi avec la quantité produite, l'offre ne peut augmenter qu'à la condition que le prix augmente. La courbe de l'offre n'est pas autre chose, dans ce cas, que la courbe des prix de revient, car la quantité que les producteurs ont intérêt à offrir à chaque prix est précisément celle qu'ils peuvent produire moyennant une dépense inférieure ou tout au plus égale à ce prix. Cette courbe est alors représentée par une ligne telle que GH, dont les abscisses, représentant les prix, croissent en même temps que les ordonnées, représentant les quantités.

Si l'accroissement de la production résultait uniquement de l'extension géographique des cultures, à des augmentations égales de la longueur des transports répondraient des augmentations de plus en plus grandes de la surface cultivée, et la courbe de l'offre tournerait sa concavité vers l'origine des coordonnées (1).

(1) Si l'on admet l'hypothèse, faite par de Thünen dans son *Etat isolé,* d'un centre de population situé dans un territoire libre offrant partout la même fertilité et les mêmes facilités de transport, la surface cultivée aura la forme d'un cercle dont le rayon R croîtra avec le nombre des

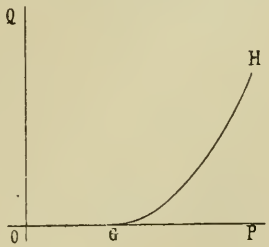
Mais, dans nos pays de vieille civilisation, c'est seulement par la culture intensive que la production s'accroît, et la difficulté d'augmenter le rendement est d'autant plus grande, qu'il est déjà plus élevé. Dans ce cas, si l'on augmente successivement de quantités égales, $Gd = dc = cb = ba$, les frais faits en vue de la production, à ces augmentations égales de la dépense répondent des augmentations de plus en plus petites des quantités produites ; on a donc $ad_1 > d_1c_1 > c_1b_1 > b_1A$ et, par suite, la courbe de l'offre GH tourne sa convexité vers l'axe des quantités OQ.



Le prix de vente Oa est déterminé par l'intersection de la courbe de l'offre avec celle de la demande EF. Comme nous l'avons déjà expliqué, le principe de l'unité de prix sur un même marché entraîne cette conséquence que le prix unique auquel se font toutes les transactions est le plus élevé parmi les prix divers auxquels les vendeurs qui trouvent preneur étaient disposés à vendre. Dans l'espèce, ces prix divers sont ceux qui répondent aux frais de production de chaque unité vendue.

Quand une production exige l'emploi d'agents naturels dont les plus faciles à exploiter ne fournissent pas, à eux seuls, de quoi pourvoir à tous les besoins correspondants, le prix du marché est égal, en moyenne, au prix de revient du produit obtenu dans les conditions les moins économiques, parmi ceux qui peuvent être vendus sans perte.

bouches à nourrir. Pour une culture unique, le prix de revient p de l'unité produite à la périphérie croîtra proportionnellement au rayon et sera donné par une formule : $p = a + bR$. La quantité produite sera proportionnelle à la surface du cercle, et on aura : $q = c\pi R^2$. L'équation de la courbe de l'offre GH sera : $p = a + b\sqrt{\frac{q}{c\pi}}$; c'est une branche de parabole ayant son axe vertical et tangente, en G, à l'axe des prix. La multiplicité des cultures aura pour effet soit le partage entre elles des anneaux circulaires successifs, soit le refoulement à la périphérie de celles pour lesquelles la distance entraînera le moins de frais ; la courbe de l'offre sera toujours, pour chacune d'elles, un arc de parabole.



Les vendeurs qui produisent à un prix inférieur à celui du marché et qui eussent couvert leurs frais en vendant à ce prix inférieur réalisent donc un bénéfice, variable pour chacun d'eux. Ce bénéfice est la *rente des producteurs*, tout à fait analogue à la rente des acheteurs dont nous avons parlé en étudiant la demande, à la page 226 ci-dessus. Nous verrons, au Chapitre suivant, comment ce sont, en fait, les propriétaires des agents naturels qui profitent de ce bénéfice, ce qui lui fait donner le nom de *rente de la terre*.

Un raisonnement identique à celui de la page 227 fait comprendre comment la rente des vendeurs est représentée, dans la figure ci-dessus. Si nous remplaçons la courbe de l'offre par une ligne brisée, en supposant que les prix varient par fractions d'une certaine importance et passent sans intermédiaire de Od à Oc, puis à Ob, puis à Oa, nous voyons que la quantité totale vendue Aa se compose : 1° d'une quantité ad_1 qui eût pu être vendue au prix Od et sur laquelle, par suite, les vendeurs réalisent un bénéfice représenté, pour chaque unité, par le supplément de prix qu'ils obtiennent, Oa — Od, de telle sorte que leur bénéfice total est représenté par le rectangle Ddad_1 ; 2° d'une quantité d_1c_1, produite dans des conditions moins favorables, qui n'eût pas pu être vendue sans perte au prix Od, mais qui pourrait l'être au prix Oc, et sur laquelle les vendeurs réalisent un bénéfice total représenté par le rectangle C$d_2d_1c_1$; 3° d'une quantité c_1b_1, produite dans des conditions encore plus défavorables et sur laquelle le bénéfice des vendeurs se réduit à B$c_2c_1b_1$; 4° enfin de la quantité b_1A, qui n'eût pu être vendue à aucun des prix précédents et pour laquelle le prix Oa est le seul qui couvre les frais. La rente est alors représentée par la surface Bc_2Cd_2Ddab_1. Si nous multiplions le nombre des divisions, en supposant que les prix pratiquement réalisables soient de plus en plus nombreux et de plus en plus rapprochés l'un de l'autre, la surface polygonale se rapproche de celle du triangle curviligne AGa ; à la limite, en admettant que les quantités offertes et les prix de revient correspondants varient d'une manière continue, on voit que le total de la rente des producteurs est représenté par la surface de ce triangle.

Cette représentation met en évidence ce fait essentiel que la rente des producteurs, comme celle des acheteurs, est la *conséquence* et non la *cause* du prix. Pour que la quantité produite atteigne Aa, il faut que les producteurs qui contribuent à la fournir couvrent leurs frais. Il faut donc que le prix de vente

rémunère suffisamment même la production qui s'effectue dans les conditions les plus défavorables, celle pour laquelle le prix de revient est représenté par O*a*. C'est parce que ce *prix limite* est nécessairement le *prix unique* du marché que tous ceux qui produisent à un prix moindre bénéficient d'une rente, dont le montant varie, en conséquence, depuis zéro jusqu'à la grandeur G*a*, représentant l'importance de la rente comprise dans le prix de vente pour l'unité du produit en question obtenue dans les conditions les plus favorables.

Il en résulte que la rente des producteurs n'est pas *un élément du prix de revient*, puisqu'elle est au contraire la conséquence de la différence entre les prix de revient des diverses unités produites pour alimenter le marché. Les détenteurs des agents naturels existant en quantité limitée, terres ou mines bien situées et faciles à exploiter, dont la possession permet de produire dans des conditions particulièrement avantageuses, en bénéficient parce que le prix de vente se règle, non sur leurs propres frais de production, mais sur les frais de *reproduction* de denrées identiques, sur la dépense à faire afin d'en produire en quantité suffisante pour répondre à la demande. Nous verrons cependant au Chapitre suivant, en étudiant spécialement les conditions de la vente des services producteurs, notamment de ceux des agents naturels, comment les avantages qui résultent de la possession de ces agents naturels privilégiés se capitalisent : pratiquement, l'entrepreneur qui les utilise les prend en location à leur propriétaire ou les a acquis moyennant un capital qui figure dans son bilan ; le loyer ou l'intérêt du prix d'achat entre alors dans le prix de revient qu'il établit, pour calculer ses bénéfices ou ses pertes. Mais la capitalisation de la rente, tout en changeant son caractère au point de vue personnel de l'entrepreneur qui utilise les agents naturels dont elle provient, n'empêche pas que le prix de vente des produits s'établisse indépendamment d'elle, puisque le cours du marché est toujours déterminé par le prix de revient de la production la plus défavorable qui trouve acheteur à un prix rémunérateur. La production qui règle le prix est celle qui ne profite d'aucune économie tenant à l'emploi d'agents naturels particulièrement avantageux et qui ne comprend réellement, parmi ses frais, que l'intérêt du capital, le salaire du travail et les frais généraux de l'entreprise.

La loi de décroissance du rendement, d'où dépend la rente, varie suivant les produits. Mais elle ne peut pas être envisagée

isolément pour chacun d'eux. L'affectation de chaque terre à telle ou telle culture ne dépend pas seulement de la surface disponible, mais aussi de la croissance plus ou moins rapide du prix de revient des diverses denrées, qui fait que l'on trouve avantage à consacrer certains emplacements à la production des unes plutôt que des autres, lorsque se produisent, dans les demandes, des accroissements dont l'ampleur est d'ailleurs différente pour chacune d'elles.

Là encore, les répercussions réciproques des conditions d'offre et de demande des divers produits ne permettraient de calculer les variations des prix de chacun d'eux qu'en les envisageant tous à la fois.

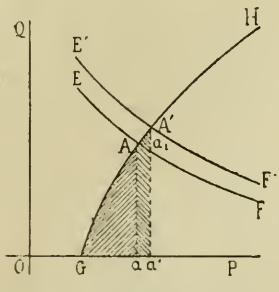
La forme de la courbe de l'offre, dans le cas que nous envisageons, est précisément celle sur laquelle nous avons raisonné, pour établir que l'équilibre des prix est un équilibre stable (page 207). Seulement, il importe de remarquer que, quand il s'agit de produits agricoles, les conditions de production qui fixent la position normale d'équilibre sont des conditions *moyennes*, dont les résultats de chaque année s'écartent singulièrement, en raison de l'allure irrégulière des saisons. Ce qui détermine l'étendue donnée à chaque culture et les frais assumés en vue d'en tirer un rendement brut plus ou moins considérable, ce sont les prévisions que font les agriculteurs sur le rendement à espérer, d'après les résultats moyens obtenus sous tel ou tel climat. Mais le rendement réel de chaque année diffère de cette moyenne et peut s'en écarter beaucoup, tantôt en plus, tantôt en moins; les prix montent ou baissent alors jusqu'au chiffre nécessaire, d'après la courbe de la demande, pour que la quantité produite soit exactement absorbée. Ces variations, répondant à l'irrégularité des saisons, n'obéissent comme elles à aucune loi régulière et se manifestent, non par des oscillations régulières, mais par de brusques dénivellations, tantôt au-dessus, tantôt au-dessous du niveau moyen.

Lorsque le coût des transports obligeait chaque pays à vivre à peu près sur sa propre production, l'amplitude de ces variations était énorme : on voyait parfois succéder à des années de famine des années d'abondance, où les prix s'effondraient. Avec la facilité actuelle des communications, le monde entier forme un marché unique, et il est à peu près impossible que des circonstances climatériques exceptionnellement favorables ou défavorables se produisent à la fois dans toutes ses parties. Toutes compensations faites, le déficit ou l'excédent total de chaque année repré-

sente une fraction de la production assez faible pour n'amener que de légers écarts sur le marché général. Les régions qui souffrent d'une disette accentuée trouvent toujours à s'alimenter dans celles où la récolte dépasse la moyenne, en supportant seulement le renchérissement répondant aux frais des transports. Ce n'est que pour les marchandises dont la production mondiale est concentrée presque tout entière dans une seule région, comme celle du coton aux Etats-Unis, ou encore dans les pays séparés du marché général par des barrières douanières très élevées, comme la France l'est en ce qui concerne les vins, que de très grands écarts se produisent dans les prix, d'après l'abondance des récoltes. En dehors de ces cas, leurs variations, dans chaque pays, se traduisent surtout par un gain ou une perte pour les cultivateurs qui ont plus ou moins de produits à vendre, sans qu'il en résulte une baisse ou une hausse très forte des prix auxquels ils les vendent.

Au contraire, les prix des marchandises dont le prix de revient croît ainsi avec la quantité produite sont fortement influencés par les modifications notables qui se produisent inévitablement au cours d'une période un peu longue, pour elles comme pour les autres, dans les conditions de la consommation ou dans celles de la production.

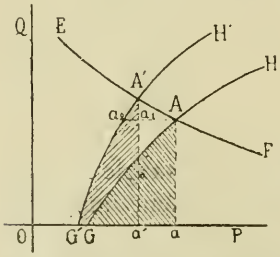
Lorsque la demande s'accroît, la courbe EF est remplacée par une courbe nouvelle E'F' qui, pour les mêmes abscisses, a des ordonnées plus grandes, puisque les quantités demandées à chaque prix ont augmenté. Elle coupe en un point nouveau A' la ligne GH, représentant les conditions moyennes de l'offre réglées par les frais de production. L'élévation du prix de vente, qui atteint Oa', permet de produire avec avantage la quantité supplémentaire A'a_1. Pour toute la quantité produite antérieurement, cette hausse amène un accroissement de la rente, dont le montant est représenté par le rectangle A$aa'a_1$; la production nouvelle, d'autre part, donne elle-même une petite rente représentée par Aa_1A'. C'est le phénomène qui résulte du développement de la population, augmentant les besoins, quand les conditions de la production ne s'améliorent pas parallèlement. La hausse des prix résultant de l'augmentation de la demande peut être un signe de prospérité ou une cause de gêne,



selon qu'elle a elle-même sa cause dans l'accroissement des ressources de la population ou dans celui de son effectif. En pratique, dans une société en progrès, elle provient le plus souvent de l'un et de l'autre à la fois.

Inversement, la quantité offerte à chaque prix augmente, quand les progrès de l'art industriel permettent d'accroître la production obtenue pour un même prix de revient. Les progrès de l'industrie chimique, qui permettent de suppléer sans frais excessifs à l'insuffisance de richesse du sol, l'abaissement du prix des transports, qui donne les moyens d'étendre le champ d'approvisionnement des centres anciens, réduisent le prix de revient des denrées nécessaires à la vie dans les régions très peuplées.

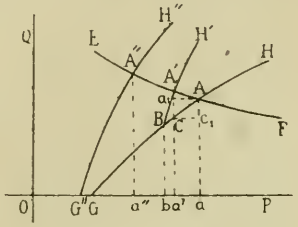
La diminution qui se produit ainsi dans les frais de production, transport compris, est surtout sensible pour ce supplément de produits que l'on obtient, à mesure que les besoins se développent, par la culture intensive et par la mise en valeur des terres médiocres ou éloignées ; son effet principal est donc d'amener une baisse du prix limite répondant à la production la plus défavorable. Dans certains cas, elle peut amener, en même temps, une diminution dans les frais de la production répondant aux conditions les plus favorables ; mais cette diminution est beaucoup moins marquée, puisque le caractère dominant de cette production est d'être due surtout à la fertilité du sol ou aux qualités des agents naturels, qui ne varient pas. L'ancienne courbe de l'offre, GH, est alors remplacée par une courbe G'H', dont le point de rencontre avec l'axe des prix, situé en G', a pu se rapprocher un peu de l'origine des coordonnées, mais qui surtout est moins inclinée que GH, puisque, pour une même augmentation de dépenses en engrais, transports, etc., on obtient une augmentation plus grande de la production. Avec une même demande EF, on a un nouveau prix Oa', qui s'impose à tous les producteurs.



Si ceux qui produisaient autrefois la quantité Aa, moyennant des prix de revient variant de OG à Oa, peuvent appliquer les nouveaux procédés perfectionnés et économiques, ils conservent une rente ; seulement, presque toujours, cette rente a diminué, car elle est représentée par la surface G'$a'a_1a_2$, généralement plus petite que GaA par suite du redressement de la courbe de l'offre. Si, au contraire, les anciens producteurs ne peuvent pas

abaisser leurs frais de production, il faut que tous ceux d'entre eux dont le prix de revient dépasse Oa' renoncent à leur industrie, ou qu'ils vendent à perte, en cessant de rémunérer une partie du capital immobilisé dans la mise en valeur de leurs terres, de leurs mines, etc. Enfin la production supplémentaire donne une rente nouvelle, représentée par la surface $A'a_1a_2$.

C'est ce qui a lieu, par exemple, lorsque les facilités nouvelles de la production ont pour cause unique la diminution du prix des transports. Quand les expéditions d'Amérique ont réduit le cours des céréales en Europe, les prix de revient pour les cultivateurs européens, figurés par la courbe GH, n'ont pas diminué; seulement, à partir d'un certain prix Ob, les importations d'Amérique permettaient d'accroître considérablement les approvisionnements, suivant la courbe BH'. La demande restant représentée par EF, le prix est nécessairement descendu de Oa à Oa'. Ceux des producteurs européens dont le prix de revient était inférieur à Oa' ont continué à percevoir une rente, mais fort réduite ; au lieu d'être comprise, comme auparavant, entre les limites Ga et $a'a$, leur rente s'est trouvée ramenée entre Ga' et zéro. Ceux dont le prix de revient était compris entre Oa et Oa', avec une rente inférieure à Oa', ne pouvaient plus vendre qu'à perte. Ils ont dû alors opter entre deux partis : renoncer à produire des céréales, en perdant la partie du capital immobilisé dans la mise en culture du sol qui ne pouvait pas être utilisée pour une autre production, ou continuer leur culture, en ne rémunérant plus que partiellement ce capital immobilisé ; ils ont donc subi des pertes considérables.

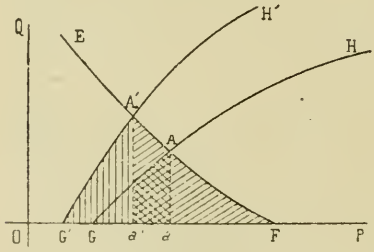


A mesure que les progrès de la culture permettent de réduire le prix de revient des céréales en Europe, la perte s'atténue pour eux et parfois même la rente reparaît. Mais, dans l'ensemble, la rente dont bénéficient les plus favorisés des propriétaires va nécessairement en s'abaissant progressivement, parce que la facilité de faire de la culture intensive dans des conditions avantageuses tend à *uniformiser* les conditions de la production agricole, à rapprocher la courbe de la production de la verticale et, par suite, à atténuer la rente. Le jour où la courbe de l'offre, qui se confond avec celle des prix de revient, aurait pris la position G''H'' au lieu de GH, l'importation étrangère aurait complètement cessé, sans qu'il en résultât avec certitude un

relèvement de la rente. En effet, le prix de vente Oa'' serait devenu inférieur au prix le plus bas pour lequel l'importation était possible (prix représenté par Ob), bien que l'écart G$''a''$, entre les conditions les plus favorables et les conditions les plus défavorables de la production indigène, pût être devenu très inférieur à la rente Ga' qui subsistait, pour certains producteurs, quand l'importation avait lieu. Les propriétaires qui, dans ces conditions, ne retrouveraient pas le revenu auquel ils étaient habitués, continueraient à se croire en perte, même s'ils tiraient en réalité de la vente de leurs produits une somme au moins égale aux dépenses ayant réellement le caractère de frais de production, c'est-à-dire aux frais généraux de culture, au salaire des travailleurs et à l'intérêt du capital constitué par l'épargne qui est engagé dans l'entreprise, calculés aux taux courants sur le marché. Ils seraient réellement en perte, s'ils avaient acquis leur domaine à un prix tenant compte de la valeur ancienne des produits, bien que la valeur nouvelle restât supérieure aux frais de production envisagés au point de vue absolu, c'est-à-dire abstraction faite de toute rente.

Dans tous les cas, en ce qui concerne la catégorie de produits étudiée dans le présent paragraphe, c'est toujours le montant de ces frais, pour les unités obtenues dans les conditions les plus défavorables parmi celles dont la production est assez rémunératrice pour être continuée, qui règle le prix du marché.

Si nous recherchons, comme nous l'avons fait pour le cas étudié dans le paragraphe B ci-dessus, le *bénéfice total* qu'une production réalisée dans les conditions que nous venons de décrire procure à la société, nous constatons qu'il se compose du total de la rente des producteurs ajoutée à celle des acheteurs.



Au bénéfice AaF que font les acheteurs obtenant, moyennant le prix Oa, des satisfactions dont la valeur d'usage, pour quelques-uns d'entre eux s'élève jusqu'à OF, s'ajoute celui des producteurs qui obtiennent le prix Oa pour des marchandises qui leur reviennent à des prix descendant, pour quelques-uns, jusqu'à la limite OG. Si les progrès de la production ramènent la courbe des prix de revient à la position G'H' et le prix à O'a', le béné-

fice des acheteurs s'accroît de toute la surface $A'a'aA$; quant à celui des producteurs, il est représenté par la surface $A'G'a'$ qui peut être, suivant les cas, plus grande ou plus petite que AGa. Quoi qu'il en soit, le bénéfice total s'accroît de la surface $A'G'GA$; qu'il y ait gain ou perte pour les producteurs, l'abaissement du prix de revient des produits est toujours un progrès social.

E. — Marchandises dont la production fait l'objet d'un monopole. — Dans tous les cas que nous venons d'étudier, ce qui oblige le vendeur à offrir sa marchandise aux environs du prix de revient, tel qu'il ressort du prix courant des services producteurs, c'est que, s'il prétendait obtenir davantage, des concurrents surgiraient aussitôt et lui enlèveraient la clientèle. Il ne peut, dès lors, réaliser un profit excédant le salaire normal de son propre travail, en dehors de la rente engendrée par des avantages naturels de situation, que dans la mesure où il déploie une habileté particulière. Les conditions sont fort différentes, quand certaines catégories de marchandises ne peuvent être offertes sur le marché que par un seul vendeur. Ce vendeur unique est alors investi d'un *monopole*.

Le cas du monopole absolu est assez rare en fait. Il ne se rencontre guère, en pratique, que lorsque l'Etat s'est réservé, dans un but fiscal, le droit exclusif de vendre un certain produit, comme le tabac en France. Mais, assez souvent, le monopole existe pour un *moyen* particulier de produire certains objets ou de rendre certains services ; si ce moyen offre, par rapport aux autres, des avantages tels qu'il y ait de nombreux cas où il puisse seul être employé, la situation est la même que s'il y avait monopole absolu. Or, cette situation se présente pratiquement dans un cas qui offre un intérêt général considérable et un intérêt tout particulier au point de vue du présent Cours, celui des chemins de fer. Le détenteur d'une voie ferrée n'a pas le monopole absolu des transports entre les points qu'elle dessert ; mais l'intérêt de la sécurité exige qu'il effectue seul les transports sur sa ligne, de sorte qu'il a le monopole des transports rapides et à bon marché, entre les localités que ne dessert aucune autre ligne offrant des facilités analogues.

On dit quelquefois que, dans ce cas, le détenteur du monopole fixe arbitrairement les prix. Cela est vrai, en ce sens qu'on ne peut trouver à acheter la marchandise en question, produit ou service, qu'au prix où il consent à la vendre. Mais, pour trouver à vendre, il faut bien que lui-même tienne compte des disposi-

tions des acheteurs. Les conditions auxquelles il doit offrir ses marchandises, pour en tirer le *bénéfice maximum*, sont déterminées à chaque instant par la situation de la demande, laquelle ne dépend pas de lui. Il n'y a plus, à proprement parler, de *prix courant* déterminant la *valeur d'échange* du produit monopolisé ; mais ce produit garde, pour chaque acheteur, une *valeur d'usage* dont le monopoleur est bien obligé de tenir compte. Son intérêt bien entendu l'amène à régler ses prix en conséquence ; seulement, si par hasard il entendait mal son intérêt, il serait libre de les régler tout autrement, et ceux des amateurs qui n'auraient pas les moyens de payer les prix surélevés à tort n'auraient d'autre ressource que de se passer du produit. Le public n'a donc plus, contre les erreurs du vendeur jouissant d'un monopole, la garantie qu'il trouvait dans la libre concurrence, celle qui résultait de la certitude de voir surgir des fabricants plus avisés, le jour où ceux qui seraient en possession du marché se refuseraient à réaliser les réductions de prix que comporterait la situation économique.

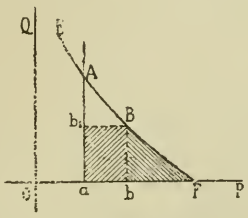
Mais, si le détenteur d'un monopole absolu ou limité garde ainsi une certaine faculté d'arbitraire, il n'en est pas moins vrai que, le plus souvent, il s'efforcera de fixer ses prix aux chiffres les plus avantageux pour lui. La connaissance des conditions dans lesquelles son monopole devrait être exploité, pour lui procurer le maximum de bénéfice, permet de prévoir comment les prix s'établiront, en fait, dans la grande majorité des cas. Elle présente donc, en elle-même, un intérêt qui est déjà très grand dans la société moderne et qui s'accroît à mesure que se développe la tendance à l'extension des services d'Etat. Elle est en outre indispensable à l'intelligence des cas, de plus en plus fréquents aujourd'hui, où les producteurs d'une marchandise sont assez peu nombreux pour pouvoir se concerter en vue de fixer le prix de vente, au lieu de se faire concurrence, et où ils établissent ainsi un de ces *quasi-monopoles* dont nous étudierons la théorie dans le paragraphe G ci-après. Nous rencontrerons des applications de ces théories que nous examinerons en détail, au point de vue pratique, dans le Livre IV du présent Cours, à propos des *cartels* et des *trusts*, dans le Livre V, à propos du *rendement des impôts*, enfin, dans le Livre VI, à propos des *péages* et des *tarifs* de chemins de fer.

Il faut bien remarquer que, généralement, ce que le monopoleur fixe, c'est le *prix* auquel il *offre* ses marchandises. La *quantité* qu'il vendra dépendra de la demande qui se produira

à ce prix. Du moment où il s'agit de marchandises dont la production peut être accrue indéfiniment, il aura intérêt à en vendre autant qu'on lui en demandera au prix qu'il a jugé avantageux ; tout au plus serait-il amené à demander un délai à une partie de ses clients, si une augmentation brusque de la demande ne pouvait recevoir satisfaction qu'après une augmentation des moyens de production exigeant quelque temps. Nous allons rechercher comment il sera amené à fixer ses prix, d'après ces considérations, d'abord dans le cas où la production peut être augmentée sans que son prix de revient en soit modifié. Nous verrons ensuite comment la théorie s'applique, quand le prix de revient augmente avec la quantité produite, puis quelles conséquences engendrent les avantages de la production en grand.

Le premier cas à examiner est celui où le monopoleur, quoique maître du prix de ses ventes, est obligé de les effectuer toutes *à un même prix*. Cette obligation peut être une des conditions d'un monopole accordé par la loi ; elle peut résulter aussi de l'impossibilité pratique, soit de distinguer les acheteurs disposés à payer cher, s'il le fallait, de ceux qui n'achèteront que si le prix est bas, soit d'empêcher ces derniers, si on leur cédait la marchandise à des prix exceptionnellement réduits, de la revendre aux premiers. Dans ces circonstances, le monopoleur se trouve dans la nécessité d'offrir à tout venant sa marchandise, produit ou service, moyennant un prix unique.

Soient O*a* le prix de revient unitaire de cette marchandise et EF la courbe de la demande. Le monopoleur ne pourra pas fixer le prix de vente au-dessous de O*a*, puisqu'alors chaque objet vendu lui coûterait plus cher qu'il ne lui rapporterait ; il ne pourra pas le fixer au-dessus de OF, puisqu'alors il ne trouverait plus d'amateurs ; mais, entre ces deux limites, il le fixera à volonté. Supposons qu'il fixe un prix O*b* ; il vendra la quantité B*b*. Il réalisera, sur chaque unité vendue, un bénéfice égal à l'excédant du prix de vente O*b* sur le prix de revient O*a*, soit *ab* ; sur le total, son bénéfice sera $ab \times Bb$, représenté par la surface Bb_1ab. Supposons que le prix O*b* varie depuis la limite inférieure O*a* jusqu'à la limite supérieure OF ; ce bénéfice partira de zéro, quand le prix de vente sera égal au prix de revient, pour revenir à zéro, quand la quantité vendue deviendra nulle. Dans l'intervalle, il passera par une



valeur maxima. L'intérêt du monopoleur est de fixer le prix au chiffre répondant à cette valeur.

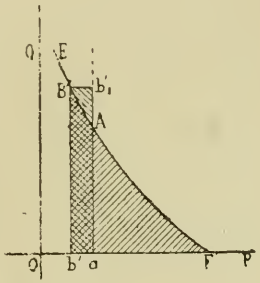
Les acheteurs qui eussent payé, au besoin, un prix supérieur au prix ainsi fixé réaliseront encore l'économie à laquelle nous avons donné le nom de *rente des acheteurs*, représentée par la surface B*b*F. Cette surface est d'autant plus grande que le prix est plus bas et atteint son maximum, A*a*F, quand le prix de vente est égal au prix de revient ; c'est à ce moment seulement qu'elle est aussi élevée que si la marchandise se vendait sous le régime de la libre concurrence. Elle décroît, à mesure que le monopoleur profite de sa situation privilégiée pour élever son prix de vente. La surface qui en est retranchée, quand le prix monte de O*a* à O*b*, se décompose en deux parties dont l'une, Bb_1ab, constitue le bénéfice du monopoleur, tandis que l'autre, Ab_1B, représente une perte sèche qui ne profite à personne.

Le *bénéfice total* que la société retire de l'entreprise se compose du bénéfice réalisé par le monopoleur en sus de son prix de revient, d'une part, de l'excédent de la valeur d'usage que le public attache aux produits qu'il achète sur le prix auquel il les paie, d'autre part. Ce bénéfice total est représenté par la surface Bb_1aF, qui atteint son maximum quand le point *b* coïncide avec le point *a*. A mesure que le point *b* se déplace, que le prix s'élève depuis O*a* jusqu'à OF et que la quantité vendue diminue de A*a* à zéro, l'utilité totale diminue, en même temps que la rente des acheteurs ; au contraire, la part qui constitue le bénéfice du vendeur, Bb_1ab, va d'abord en croissant et ne diminue que quand le prix de vente a dépassé le chiffre correspondant au maximum du gain. Tant que ce maximum n'est pas atteint, l'intérêt du vendeur est en opposition avec celui du public, puisqu'il gagne d'autant plus qu'il vend plus cher ; quand le prix répondant au maximum est dépassé, son intérêt est d'accord avec l'intérêt du public pour conseiller une réduction, puisqu'il gagnerait davantage en vendant moins cher.

On trouve un exemple frappant de l'application de cette théorie dans l'histoire bien connue de la Compagnie hollandaise des Indes, quand elle avait le monopole de la vente des épices. C'est parce que l'expérience lui avait montré qu'elle gagnait moins, en abaissant les prix au niveau nécessaire pour écouler toute sa récolte, qu'elle en détruisait une partie. Quelques auteurs ont donné à cette manière de faire le nom de *dardanisme*, entendant par là une suppression volontaire d'objets utiles ou une limitation de la production, décidée par un monopoleur afin de gagner davantage sur une vente restreinte.

Bien entendu, le monopoleur n'arrive que par des tâtonnements à se rapprocher du prix qui lui donne la recette maxima, et ne réussit jamais à l'appliquer exactement. La perte est la même pour lui, quand il établit un prix trop fort que quand il en établit un trop faible; mais, dans l'intérêt général, il vaut mieux qu'il se trompe par défaut que par excès, puisque, dans le premier cas, l'utilité totale et le bénéfice du public sont augmentés, tandis qu'ils sont diminués dans le second (1).

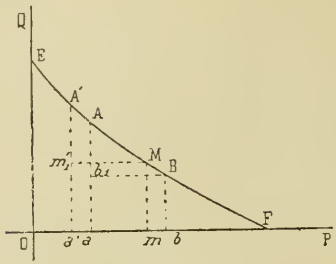
Quand une fabrication est faite ou quand un service est rendu par l'Etat, dans un but autre qu'un but fiscal, il peut arriver que l'Etat veuille vendre *au-dessous du prix de revient*, pour développer une consommation qu'il juge d'intérêt public. A mesure que le prix de vente O*b'* descend vers zéro, la rente des acheteurs B'*b'*F continue à croître ; mais l'Etat réalise une perte représentée par le rectangle B'b'_1ab', qui croît plus vite encore. La différence entre ces deux surfaces, figurée par le triangle curviligne B'b'_1A, représente le résultat *négatif* de l'opération, la partie qui ne profite à personne dans la perte que l'Etat s'impose; cette perte sèche résulte de ce que l'abaissement du prix provoque certaines consommations dont l'intérêt pour l'acheteur, compris entre O*b'* et O*a*, est inférieur au prix de revient O*a* de l'objet consommé. Le bénéfice total, qui est l'excédent du bénéfice du public sur la perte subie par l'Etat, *décroît* donc, au lieu de croître, quand on développe la consommation en vendant à perte.



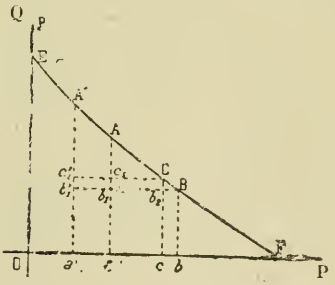
Bien que le prix de vente ne soit plus égal au prix de revient, en cas de monopole, il n'en est pas indépendant. Quand le prix de revient est O*a*, le prix de vente O*b* est fixé de telle sorte que la

(1) Il faut remarquer que, pourvu que le monopoleur reste aux environs du prix qui donne la recette maxima, la perte qu'il subit, s'il fixe le prix un peu au-dessous, est très inférieure au bénéfice qui en résulte pour le public. En effet, la recette du monopoleur et la rente des acheteurs sont deux fonctions du prix dont l'une, à ce moment, passe par un maximum, et l'autre pas. Pour une petite diminution, faisant descendre la valeur de la variable au-dessous du chiffre répondant au maximum, la diminution de la première fonction sera du *second degré* (c'est-à-dire infiniment petite par rapport à la diminution du prix), tandis que l'accroissement de la seconde sera du *premier degré* (c'est-à-dire du même ordre de grandeur que la diminution du prix) ; la perte du monopoleur sera donc infiniment petite, par rapport au gain du public, tant qu'il ne s'écartera guère du prix pour lequel son propre bénéfice est maximum.

surface Bb_1ab soit un maximum. Si le prix de revient s'abaisse et devient Oa', c'est la surface limitée par la verticale $A'a'$, et non plus par la verticale Aa, qu'il faut rendre aussi grande que possible. On comprend que, du moment où l'abaissement du prix de revient donne plus de marge pour réaliser un bénéfice notable sur des ventes dont le prix n'est pas très élevé, il y ait avantage pour le monopoleur à accroître le débit par un abaissement. Il est facile de démontrer mathématiquement que, pour réaliser le maximum de bénéfice, il faut diminuer le prix de vente quand le prix de revient baisse, remplacer le prix Ob, qui était le plus avantageux pour le monopoleur avec l'ancien prix de revient, par un prix inférieur Om, avec lequel le bénéfice des acheteurs, d'un côté, celui du monopoleur, de l'autre, seront plus grands qu'ils n'étaient antérieurement ; le monopoleur profite de l'abaissement du prix de revient, mais il a intérêt aussi à en faire profiter le public dans une certaine mesure (1).

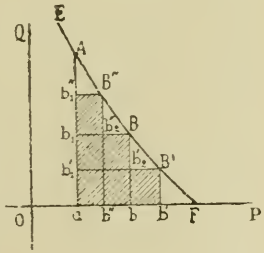


(1) Du moment où le prix Ob rendait maximum le bénéfice du monopoleur, représenté par la surface Bb_1ab, quand le prix de revient était Oa, il en résulte que, pour une diminution infiniment petite bc du prix de vente, la différence entre le bénéfice Bb_1ab et le bénéfice réduit Cc_1ac était un *infiniment petit du second ordre* ; autrement dit, la perte sur le trafic antérieur résultant de l'abaissement du prix, représentée par la surface Bb_2cb, ne différait que par un *infiniment petit du second ordre* du bénéfice supplémentaire dû à l'augmentation de trafic Cc_1b_1B. Or, si le prix de revient diminue d'une quantité finie $a'a$, la perte sur le trafic acquis, quand le prix baisse de Ob à Oc, n'en est pas modifiée. Le gain sur le trafic nouveau est accru de la surface $c_1c'_1b'_1b_1$ qui est un *infiniment petit du premier ordre*, puisqu'elle a une dimension finie, $b_1b'_1=aa'$, et une dimension infiniment petite du premier ordre c_1b_1. Puisque, avec l'ancien prix de revient, en cas de diminution infiniment petite du prix de vente, la perte Bb_2cb compensait le gain Cc_1b_1B à un *infiniment petit du second ordre près*, avec le nouveau prix de revient, elle sera nettement inférieure au gain $Cc'_1b'_1B$ qui excède le précédent d'une quantité du *premier ordre*. On voit que, en faisant décroître le prix de vente quand le prix de revient diminue, le monopoleur accroît son bénéfice, au début, d'une quantité du même ordre de grandeur que la baisse de prix. Il aura donc intérêt à diminuer son prix jusqu'à un niveau plus bas avec lequel il réalisera le nouveau bénéfice maximum. Supposons maintenant que bc soit une grandeur finie, donnant le bénéfice maximum nouveau ; celui-ci excé-



Nous venons de raisonner en supposant que le monopoleur soit dans la nécessité de fixer un prix de vente unique. Supposons maintenant qu'il ait, au contraire, le moyen de discerner les acheteurs qui paieraient un prix plus élevé, au besoin, de ceux qui n'achèteront qu'à un prix plus bas, et qu'aucune obligation ne l'empêche de profiter de cette possibilité. C'est un cas qui se présente (sous réserve de restrictions assez notables), s'il s'agit de *services*, comme le transport des voyageurs, les consultations médicales, etc., et si le vendeur a les moyens d'apprécier la situation de chacun des acheteurs auxquels il les vend ; en effet, il est impossible aux clients surtaxés d'échapper aux distinctions qu'il veut établir, en faisant acquérir par un intermédiaire les services en question, puisque ceux-ci constituent une marchandise qui ne peut jamais être revendue, étant consommée en même temps que livrée. Nous reviendrons sur cette situation en étudiant les tarifs des chemins de fer, au Livre VI. Pour le moment, cherchons quelles conséquences les différences de prix que le monopoleur ne manquera pas d'établir, dans ce cas, entraîneront au point de vue : 1° de son bénéfice propre ; 2° des bénéfices du public ; 3° du bénéfice total que fournit l'entreprise.

Soit Ob le prix unique qui porterait à son maximum le bénéfice du monopoleur, représenté par la surface Bb_1ab. Supposons que, tout en maintenant ce prix pour les acheteurs qui ne peuvent pas payer davantage, le monopoleur crée un prix supérieur Ob', qu'il fera payer seulement aux acheteurs de la quantité B'b', représentant la demande qui eût été formulée à ce prix. Son bénéfice est augmenté de la majoration de prix bb' réalisée sur cette quantité et dont le total est représenté par le rectangle B'b'_2bb', prélevé sur la rente des acheteurs pour lesquels le prix a été porté à Ob'. Cette modification est la seule qui résulte de l'établissement du nouveau prix. La rente des acheteurs qui paient le prix relevé est réduite au triangle curviligne B'b'F ; celle des acheteurs qui continuent à payer l'ancien



dera l'ancien d'abord de la surface $b_1b'_1a'a$, représentant l'économie constante réalisée sur le prix de revient de l'ancienne production, puis de la différence entre la surface C$c'_1b'_1b_2$ et la surface CcbB, que le prix Oc rendra maxima. Quant au public, il réalisera le bénéfice supplémentaire CcbB, répondant à l'abaissement du prix de vente. Ainsi, même en cas de monopole, tout ce qui diminue le prix de revient de la production amène la baisse du prix de vente et par suite est avantageux aux consommateurs.

prix reste représentée par le triangle $BB'b'_2$. Le bénéfice total qu'engendre l'industrie monopolisée, en sus du remboursement des frais de production, et qui résulte de l'addition du bénéfice du monopoleur à la rente des acheteurs, reste égal à Bb_1aF.

Si le monopoleur crée un troisième prix Ob'', inférieur à Ob, et s'il le fait payer seulement aux acheteurs de la quantité $b_1b''_1$ qui représente l'augmentation de la demande due à cet abaissement de prix, on voit que son bénéfice, sur ce surcroît de vente, est représenté par le rectangle $B''b''_1b_1b''_2$, qui a pour base la différence entre le prix de vente et le prix de revient et pour hauteur la quantité vendue. Les acheteurs qui paient le prix Ob'', pour des marchandises qu'ils trouveraient encore avantage à acheter, s'ils ne pouvaient les obtenir autrement, moyennant des prix variant de Ob'' à Ob, bénéficient d'une rente figurée par le triangle $B''b''_2B$. Le bénéfice total, obtenu quand les trois prix fonctionnent à la fois, est représenté par la surface $B''b''_1aF$. Il est exactement le même que si la quantité totale vendue aux trois prix l'était au prix Ob'' ; seulement il se répartit très différemment entre les acheteurs et le vendeur.

Si, au lieu de trois prix, nous supposons qu'on en établisse quatre, cinq, six, etc., les petits triangles curvilignes représentant la rente laissée aux acheteurs diminuent de plus en plus ; le bénéfice du monopoleur constitue alors presque seul le bénéfice total produit par l'industrie en question, l'excédant des gains divers qu'elle engendre sur les charges qu'elle cause. Ce bénéfice total est d'ailleurs toujours représenté par la surface comprise entre l'axe OP, la verticale Aa, la courbe de la demande EF et l'horizontale passant par le point B'' répondant au prix de vente *le plus bas*. Ainsi, le prix de revient et la courbe de la demande étant donnés, le bénéfice total effectivement engendré dépend uniquement du prix de vente le plus bas fixé par le monopoleur, ce qui se conçoit aisément, puisque c'est ce prix seul qui limite la quantité vendue.

Le relèvement des prix, s'il s'appliquait d'une manière générale à toute la quantité susceptible d'être mise en vente, diminuerait l'utilité de l'entreprise, en diminuant la quantité produite et vendue ; au contraire, les prix majorés, lorsqu'ils sont appliqués seulement à ceux des acheteurs qui peuvent payer la majoration, ne diminuent pas les services rendus, puisque les prix plus bas restés en vigueur permettent toujours aux demandes qu'un prix plus élevé éliminerait de recevoir satisfaction ; le relèvement, ainsi limité, accroît la part du monopoleur au détri-

ment de celle du public, sans que le bénéfice total soit modifié. Pourvu que les prix descendent jusqu'à O*a*, pour les acheteurs décidés à ne pas payer davantage, l'utilité de l'entreprise et les bénéfices qu'elle fait naître atteignent leur maximum, représenté par la surface A*a*F, exactement comme si O*a* était le prix unique. Si, d'autre part, des différences de prix assez multiples appliquent à chaque demande exactement le prix au-dessus duquel elle disparaîtrait, le monopoleur absorbe la totalité du bénéfice, puisqu'il se fait verser intégralement, sans en rien laisser aux acheteurs, le bénéfice résultant de l'écart entre le prix représentant exactement les avantages que chaque demandeur attache à obtenir le produit en question et son prix de revient.

Ainsi, pourvu que le monopoleur ne prétende faire payer à aucun acheteur *plus qu'il ne peut payer*, en raison de la valeur d'usage qu'a pour lui la marchandise, et abaisse au besoin son prix jusqu'à la limite inférieure répondant au prix de revient, son entreprise rendra tous les services qu'elle peut rendre. S'il réussit, en même temps, à réclamer à chaque acheteur *tout ce qu'il peut payer*, c'est-à-dire le montant exact de cette même valeur d'usage, il absorbera la totalité du bénéfice réalisable. Il perd en partie ce bénéfice, sans profit pour le public, quand il majore les prix de manière à écarter une partie des acheteurs ; au contraire, il fait un sacrifice dont le public profite, quand il réduit les prix au-dessous de la limite qu'ils pourraient atteindre.

Le bénéfice limite A*a*F, que le monopoleur peut réaliser avec des prix variés, est très supérieur au bénéfice maximum réalisable avec un prix unique, qui répond à la surface maxima du rectangle Bb_1*ab*. La faculté de diversifier les prix *au-dessus* du chiffre O*b*, répondant à ce maximum, n'a d'avantage que pour le monopoleur, puisqu'elle lui permet d'accroître ses bénéfices sur des ventes qu'il aurait eu intérêt à effectuer ou sur des services qu'il aurait eu intérêt à rendre, même avec un prix unique. La faculté de diversifier les prix *au-dessous* de ce même chiffre intéresse, non seulement le monopoleur, à qui elle permet d'accroître ses bénéfices, mais aussi le public, puisque, si cette faculté n'existait pas, le prix unique resterait fixé à un taux prohibitif pour une partie de la clientèle possible.

Quant au bénéfice total réalisé à la fois par le monopoleur et par sa clientèle, avec des prix suffisamment variés, il est exactement le même que si l'industrie envisagée était placée sous le régime de la libre concurrence, puisqu'il se mesure par la surface comprise entre la verticale du prix de revient et la

courbe de la demande, représentant la valeur d'usage de la marchandise pour les acquéreurs. Mais, si l'on veut appliquer un prix unique, le bénéfice total est toujours plus bas, à moins que ce prix ne soit égal au prix de revient, c'est-à-dire que le détenteur du monopole ne renonce à en tirer un bénéfice quelconque.

Les considérations que nous venons de développer, au sujet des effets de la majoration des prix de vente résultant d'un monopole, s'appliquent, presque sans modification, à ceux de la majoration analogue qui résulte des impôts de consommation. Elles peuvent se résumer ainsi qu'il suit :

1° *Pour qu'une production monopolisée atteigne son maximum d'utilité, il faut et il suffit que le prix de vente permette l'écoulement de tous les produits dont la valeur d'usage, pour l'acheteur, dépasse le prix de revient, et qu'il mette obstacle à la vente de tous ceux dont le prix de revient dépasse cette valeur d'usage ;*

2° *La perception de prix dépassant le prix de revient, dans les limites ainsi déterminées, modifie la répartition entre acheteurs et vendeurs des bénéfices totaux fournis par cette production, mais sans changer leur importance totale* ;

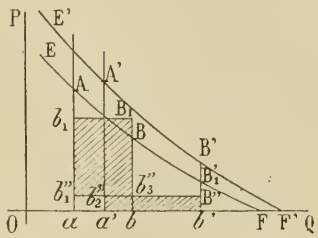
3° *L'établissement de prix variés permet seul de tirer de la vente une recette dépassant les prix de revient, sans diminuer l'utilité totale de la production :*

4° *Le maximum de recette réalisable, en sus du prix de revient, et la détermination des tarifs les plus propres à réaliser ce maximum dépendent uniquement du prix de revient et de la courbe de la demande.*

La perception de prix variant d'après le sacrifice maximum que chaque acheteur subirait est réalisée dans une certaine mesure, sans que le monopoleur ait à faire l'évaluation de ce maximum, quand ce dernier offre des qualités de marchandises différentes, avec un prix spécial pour chacune, et laisse chaque client choisir d'après ses goûts et ses ressources. C'est ainsi, par exemple, que la régie met en vente des cigares de qualités diverses ou qu'un chemin de fer offre des places de trois classes. Comment se fait, en pareil cas, la répartition de la clientèle ? Prenons d'abord le cas simple de deux classes ou de deux qualités.

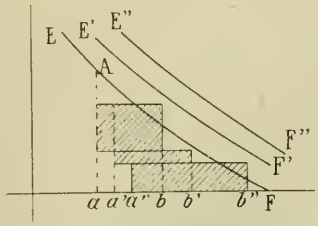
Soient EF la courbe de la demande correspondant à la qualité inférieure de cigares, si elle existait seule, et E'F' la courbe de la demande de la qualité supérieure, dans le cas où, au contraire, ce serait cette dernière qui existerait seule. Comme nous l'avons

exposé page 219, E'F' est au-dessus de EF, puisque, à un même prix, la consommation est plus forte pour un produit meilleur. Supposons que le prix fixé par le monopoleur soit O*b* pour la seconde qualité, O*b'* pour la première. Tous les acheteurs qui eussent pris la quantité B*b* au prix O*b*, si la seconde qualité existait seule, pourront recevoir satisfaction ; il s'y ajoutera quelques clients qui n'eussent pas fumé du tout, si la qualité supérieure n'eût pas existé, mais il y en aura moins que si cette qualité eût été vendue au prix O*b* au lieu du prix O*b'*, de sorte que la quantité totale vendue pour les deux qualités réunies, sera $ab_1 = bB_1$, le point B_1 étant compris entre les courbes EF et E'F'. Les achats se partageront entre les deux qualités. Mais la quantité vendue de la première qualité ne sera pas B'*b'* et n'atteindra peut-être même pas B'_1b' ; en effet, une partie des acheteurs, qui, plutôt que de se passer de cigares, eussent payé le prix O*b'* pour des cigares de la première qualité, se rabattra sur la seconde qualité, du moment où celle-ci est en vente au prix O*b*. Ce qui déterminera la quantité B''*b'* de cigares de qualité supérieure qui sera vendue, c'est le nombre de gens pour qui la *différence de qualité* vaudra l'*écart des prix*, représenté par $Ob' - Ob = b'b$. La quantité vendue de la qualité inférieure sera la différence entre la vente totale et le débit de la qualité supérieure, soit $B_1b - B''b' = B_1b''_3$.



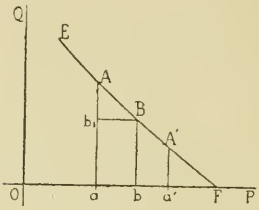
Supposons que les longueurs O*a* et O*a'* représentent les prix de revient des deux qualités ; le bénéfice du monopoleur, sur chaque unité, sera *a'b'* pour la première, *ab* pour la seconde. La vente de la quantité B''*b'* au prix O*b'* lui procurera donc un bénéfice total représenté par $B''b''_2a'b'$. Celui qu'elle tirera de la vente de la quantité $B_1b''_3$ au prix O*b* sera $B_1b_1b''_1b''_3$. Son bénéfice total sera représenté par la surface $B_1b_1b''_1b''_2a'b'B''b''_3$.

Si, au lieu de 2 qualités, il y en avait 3, 4, 5, 6, comportant des prix de revient et des prix de vente différents, avec des courbes de demande également différentes, le bénéfice total du monopoleur s'établirait de la même façon, dans des conditions un peu plus compliquées. Mais, dans tous les cas, son intérêt bien

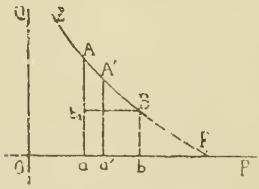


entendu est de multiplier les qualités et d'en régler les prix de manière à porter ce bénéfice total au maximum qu'il peut atteindre, en raison de l'importance totale de la demande et de l'intérêt que le public attache aux différences de qualités, d'après ses goûts et ses ressources. Il a intérêt à créer une qualité supérieure, toutes les fois qu'il peut la vendre en majorant le prix de la qualité inférieure d'une somme dépassant la différence des prix de revient.

Nous avons dit que le monopole de la production n'est généralement pas absolu. Excepté quand il s'agit d'un monopole fiscal, que le législateur prend soin d'étendre à tous les succédanés de l'objet principal auquel il s'applique, le droit exclusif d'un fournisseur ne porte, en général, que sur l'usage d'un *procédé spécial*, propre à réduire le prix de revient d'un produit ou d'un service. Supposons, par exemple, que les procédés de fabrication d'une marchandise qui sont dans le domaine public donnent un prix de revient O*a'*, et qu'un procédé breveté permette de la fabriquer au prix O*a*. Si le détenteur du brevet vend à un prix O*b*, inférieur à O*a'*, il rend toute concurrence impossible ; dans ces limites, il a un monopole, et son intérêt est de choisir, comme prix unique, celui qui rend maximum son bénéfice B*b*₁*ab*. Si même il peut, pratiquement, différencier les prix d'après ce que les divers acheteurs sont disposés à payer, cela lui donne la faculté d'augmenter son bénéfice jusqu'à lui faire atteindre un chiffre approchant de la surface A'*a'a*A, en attirant tous les clients pour lesquels la valeur d'usage du produit dépasse O*a* et en absorbant la totalité de la rente que l'abaissement général du prix de vente au prix de revient nouveau leur eût procuré. Mais il ne pourra absorber la rente des clients pour qui la valeur d'usage dépasserait O*a'*, car ce prix constituera, en tout cas, un maximum qu'il ne pourrait dépasser.



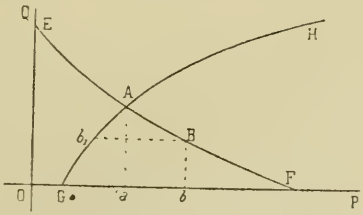
Si O*a* et O*a'* diffèrent peu, la valeur de O*b* qui rendrait maximum le rectangle B*b*₁*ab* sera généralement supérieure à O*a'*, et ne pourra dès lors être atteinte. Dans ce cas, le maximum de bénéfice sera obtenu en fixant le prix aussi près de O*a'* que possible ; le détenteur du procédé perfectionné ne fera alors bénéficier le public que de la réduction strictement nécessaire pour enlever la clientèle



à ses concurrents. Mais l'importance du capital immobilisé par ceux-ci est souvent telle qu'ils perdraient plus en renonçant à leur industrie qu'en abaissant leur prix, quand cela devient nécessaire pour garder leurs clients, à un niveau ne leur permettant plus de rémunérer ce capital que partiellement. Dans ce cas, le détenteur du procédé qui constitue un monopole ne peut pas éliminer la concurrence. Il n'a pas intérêt, alors, à faire tomber les prix par une réduction trop forte, que les autres producteurs subiraient plutôt que de laisser échapper toute la clientèle ; il se borne à se faire une large part dans cette clientèle, par de légères réductions, et à bénéficier de l'avantage que l'abaissement de son prix de revient lui procure sur la fraction du trafic qu'il peut conquérir sans descendre trop près de ce prix de revient.

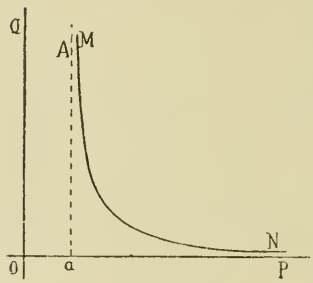
Nous avons examiné les diverses hypothèses qui peuvent se présenter, quand il s'agit d'un produit ou d'un service dont la production peut être accrue indéfiniment sans que le prix de revient s'en trouve modifié. Le monopole peut tout aussi bien porter sur des produits dont *le prix de revient augmente avec la quantité vendue* ; ce serait le cas, par exemple, pour des produits agricoles faisant l'objet d'un monopole fiscal ou pour un métal fourni par des mines très peu nombreuses, toutes réunies dans les mêmes mains. Au lieu d'être représenté par une verticale, le prix de revient est alors représenté par la courbe GH.

L'intérêt du monopoleur, s'il était dans la nécessité d'établir un prix unique O*b*, serait de le déterminer de manière à rendre aussi grande que possible la surface Bb_1G*b*, qui est comprise entre l'ordonnée représentant la quantité vendue à ce prix et la courbe des prix de revient et qui représente le bénéfice tiré de son monopole. S'il pouvait différencier les prix, il aurait intérêt à les faire varier depuis OF, prix le plus élevé auquel il y ait acheteur, jusqu'à O*a*, prix au-dessous duquel il n'accroîtrait plus sa clientèle qu'en vendant à perte le supplément de production obtenu moyennant des frais croissant constamment. Nous retrouverions, en ce qui concerne soit le bénéfice total produit par la culture ou l'industrie envisagée, soit l'effet des progrès réalisés dans la production, toutes les considérations développées ci-dessus, avec de très légères modifications.



F. — Influence de la production en grand sur les prix de revient ; prix de revient partiel. — Nous avons vu que, dans un grand nombre d'industries, la production en grand offre des avantages considérables, en sorte que le prix de revient diminue à mesure que l'importance de chaque entreprise s'accroît. Cependant, cette diminution ne se poursuit pas indéfiniment : une fois qu'un établissement est arrivé à des dimensions suffisantes pour employer les machines les plus perfectionnées et pour pousser la division du travail à ses dernières limites, la réduction des frais qui résulte d'un développement nouveau devient insensible ; elle arrive donc à se trouver inférieure aux inégalités qui existent toujours entre les diverses entreprises, par suite de la capacité inégale de ceux qui les dirigent.

Le prix de revient de chaque unité du produit obtenu varie alors avec la quantité produite *dans un même établissement*, et la loi qui lie ces deux variables est figurée graphiquement, non plus par une verticale, mais par une courbe ayant une forme analogue à MN. Si l'on voulait produire isolément une très petite quantité, une tonne de fonte, un mètre d'étoffe, le prix de revient serait énorme, puisqu'il faudrait tout un outillage pour cette production minuscule. A mesure que la quantité produite croît, le prix de revient unitaire décroît, d'abord très rapidement, puis plus lentement. Enfin arrive un moment où la décroissance devient insensible; la production étant devenue assez grande pour permettre l'utilisation la plus parfaite du personnel et du matériel, son augmentation ne donne plus d'économie appréciable sur les frais unitaires. La courbe finit alors par se confondre presque avec la verticale aA ; celle-ci représente donc sensiblement le prix de revient que peuvent obtenir tous les établissements atteignant ou dépassant la grandeur minima indispensable pour appliquer les moyens de production les plus avantageux (1).



Ces conditions se rencontrent, notamment, dans le cas fré-

(1) Nous croyons utile d'appeler particulièrement l'attention du lecteur sur ce fait que la courbe MN ne représente pas les *quantités offertes sur l'ensemble du marché aux différents prix*, mais les *quantités qu'il faut produire dans un établissement pour arriver aux différents prix de revient.* Nous verrons plus loin les conséquences qui découlent de sa forme, pour l'ensemble des offres faites sur le marché.

quent où les charges de chaque établissement producteur comprennent une partie constante, de sorte qu'une fraction seulement des frais varie en raison de l'importance de la production.

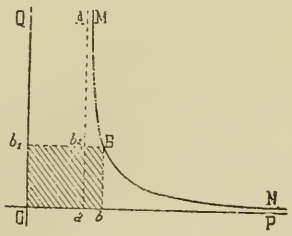
Nous appellerons prix de revient partiel la dépense supplémentaire à faire dans ce cas, indépendamment des frais permanents, pour obtenir chaque unité du produit dont il s'agit.

Quand on produit de très petites quantités, c'est la partie constante des frais qui joue le rôle prédominant; le *prix de revient total* de chaque unité s'obtient alors, à très peu de choses près, *en divisant par la quantité produite le montant des frais permanents*, auxquels le prix de revient partiel n'ajoute qu'une somme négligeable. Au contraire, quand la production devient très grande, c'est la partie constante des frais qui devient négligeable, et *le prix de revient total ne diffère plus sensiblement du prix de revient partiel.*

En pratique, le cas que nous étudions ici est à peu près celui de toutes les entreprises; il n'est, pour ainsi dire, aucun objet ou aucun service dont la production en quantité infime ne soit relativement très coûteuse. Seulement, il y a des cas où les frais indépendants de la quantité produite sont assez faibles pour arriver très vite à ne grever chaque unité que d'une somme négligeable; il y en a d'autres où ils ne cessent d'entrer sérieusement en compte que si cette quantité s'élève considérablement (1).

La formule qui lie le prix de revient moyen à la quantité

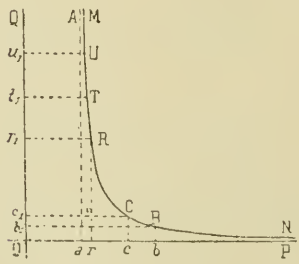
(1) Soit p le *prix de revient total* de chaque unité, quand on produit la quantité q. Le cas que nous envisageons est celui où la dépense totale pq comprend une partie constante k, et une partie proportionnelle à la quantité produite, laquelle est représentée par cette quantité, multipliée par un coefficient a; ce coefficient est précisément la dépense supplémentaire à faire pour chaque unité produite, ou le *prix de revient partiel*. Nous avons l'équation $pq = k + aq$, qui peut s'écrire également $p = a + \frac{k}{q}$. Cette équation est celle d'une hyperbole ayant pour asymptotes 1° l'axe des prix, 2° la parallèle à l'axe des quantités distante de cet axe d'une longueur $Oa = a$, qui représente le prix de revient partiel. Pour produire une quantité quelconque Ob_1, il faut faire une dépense figurée par le rectangle Bb_1Ob, qui a pour base le prix de revient unitaire total Ob et pour hauteur la quantité produite Ob_1. Ce rectangle se compose de la partie Oab_2b_1 qui représente le prix de revient partiel de chaque unité, multiplié par la quantité produite, et de la partie Bb_2ab, qui représente les frais constants k; on sait, en effet, que le rectangle formé en abaissant, d'un point quelconque d'une hyperbole équilatère, des perpendiculaires sur les deux asymptotes, a une surface constante.



produite n'est naturellement jamais aussi simple que celle que nous venons d'indiquer ; mais, du moment où la production en grand offre des avantages, il en résulte nécessairement : 1° que le prix de revient partiel d'un certain nombre d'unités ajoutées à la production préexistante est inférieur au prix de revient total obtenu en divisant la totalité des frais de production par la quantité produite ; 2° qu'il s'en rapproche, à mesure que la quantité produite devient plus considérable, et qu'il n'en diffère plus sensiblement, quand on a dépassé le chiffre minimum nécessaire pour réaliser à peu près complètement les avantages de la production en grand.

Les avantages de la production en grand peuvent d'ailleurs se présenter même dans des industries où le prix de revient partiel augmente avec la quantité produite. La culture en grand présente certains avantages, qui ne sont très marqués, il est vrai, que dans des cas exceptionnels. L'exploitation en grand s'impose dans les mines, car la dépense considérable qu'il faut faire pour atteindre une couche de minerai est indépendante du nombre de tonnes que l'on extraira. Cela n'empêche pas la production de devenir plus coûteuse, quand on aborde des couches plus profondes, l'augmentation portant à la fois sur les frais de forage de chaque puits, partie constante, et sur le prix de revient partiel, représenté par les frais d'extraction de chaque tonne. Nous nous bornerons cependant à examiner les effets de la production en grand dans les industries où le prix de revient ne croît pas à mesure que les besoins du public exigent une production totale plus forte, pour ne pas nous lancer dans des complications excessives et sans grand intérêt.

Si l'on envisage des établissements d'importance différente, l'avantage dont profitent ceux qui produisent sur une plus grande échelle que les autres est considérable, tant que la production de chacun ne s'élève pas au chiffre nécessaire pour que le prix de revient total soit très voisin du prix de revient partiel Oa. Si deux établissements produisent l'un la quantité Ob_1, l'autre la quantité Oc_1, toute concurrence entre eux sera impossible ; le second, ayant un prix de revient unitaire voisin de Oc, tandis que le premier a un prix de revient voisin de Ob, ne tardera pas à enlever à celui-ci



toute sa clientèle, en vendant ses produits à un prix compris entre O*b* et O*c*, qui lui laissera un bénéfice, mais auquel son rival ne pourrait descendre sans se mettre en perte. L'établissement le plus important triomphera d'autant plus sûrement que sa supériorité s'accentuera, à mesure que sa production croîtra et que celle de l'autre diminuera.

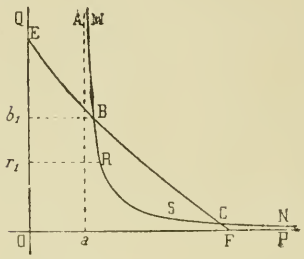
Si, par hasard, deux établissements avaient une production égale Ob_1, l'équilibre entre eux existerait bien, mais il serait *instable*. Dès que l'un des deux aurait réussi à prendre un peu d'avance sur l'autre, au point de vue de l'importance de la clientèle, l'augmentation de sa production lui procurerait un avantage, dans le prix de revient total, grâce auquel il pourrait abaisser son prix de vente, de sorte qu'il acquiérerait une prédominance. L'établissement le moins favorisé devrait donc se fermer, ou tout au moins il ne continuerait à produire qu'en vendant au-dessous de son prix de revient et en cessant de rémunérer une partie de son capital fixe.

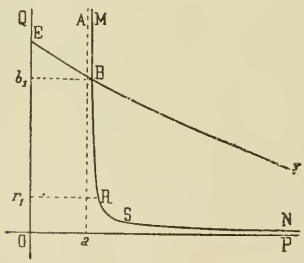
Mais, une fois qu'on arrive à une production Or_1, répondant à un prix de revient total O*r* suffisamment voisin du prix de revient partiel O*a*, l'avantage qu'il peut y avoir à doubler, à tripler la production, en la portant aux quantités Ot_1, Ou_1, devient négligeable. Les écarts des prix de revient totaux compris entre O*a* et O*r* sont de l'ordre de grandeur des écarts qui résultent toujours de l'habileté plus ou moins grande des entrepreneurs, lesquels ont pour conséquence des différences dans le montant de leurs profits, sans acculer à la liquidation aucun de ceux dont l'habileté n'est pas trop inférieure à la moyenne. La concurrence s'exerce donc, entre les industriels dont la production dépasse Or_1, dans des conditions qui, pratiquement, ne diffèrent pas de celles dans lesquelles elle s'exercerait, si l'on se trouvait dans le cas où le prix de revient est indépendant de la quantité produite. Dans cette région, la courbe MN, qui représente le prix de revient total, se confond pratiquement avec la verticale A*a*, répondant au prix de revient partiel. On dit, en géométrie, que la droite est une *asymptote* de la courbe, qui s'en rapproche indéfiniment, sans jamais la toucher.

En fait, il arrive un moment où les avantages dus à une augmentation de l'importance d'une entreprise sont compensés par les inconvénients inhérents à son extension. Dans une très grande affaire, les chefs seuls sont directement intéressés aux bons résultats, et la difficulté de stimuler et de contrôler l'action d'un nombre énorme de salariés engendre, quoique dans une

mesure moindre, les causes de cherté que nous signalions dans les entreprises d'Etat, à propos du socialisme (page 173). Il faut des chefs d'une capacité exceptionnelle pour y remédier et, si l'on n'en trouve pas, une très grande entreprise peut avoir des prix de revient plus élevés qu'une affaire atteignant à peine les dimensions nécessaires pour répartir les charges constantes sur une production suffisante.

En fait, c'est toujours l'importance de la demande qui règle celle de la production. La demande est représentée par une ligne EF qui rencontre les deux axes OQ et OP. Si elle rencontre la courbe MN, elle la coupe en deux points B et C. Le point de rencontre C, répondant au prix le plus élevé, ne jouera naturellement aucun rôle dans la détermination des prix, car personne ne s'avisera de monter une production sur une échelle assez réduite pour comporter un prix de revient énorme, alors qu'une production assez forte pour ramener le prix de revient à un chiffre bien plus bas peut trouver des débouchés. Nous n'aurons donc à nous occuper, dans l'étude des conditions de l'offre, que du point de rencontre B, répondant au prix le plus bas.





Supposons que la courbe EF passe bien au-dessus de la région RS où la courbe MN présente une courbure accentuée. Le point de rencontre B est situé bien au-dessus du point R, vers lequel la courbe MN commence à s'éloigner sensiblement de la verticale Aa, de telle sorte que Ob_1 est égal à un grand nombre de fois Or_1. La production totale Ob_1 pourra se partager entre un grand nombre d'établissements, pourvu que la production de chacun d'eux soit supérieure à Or_1. Tout établissement nouveau qui se fonderait sur un pied permettant de produire au moins une quantité Or_1 aborderait la lutte avec les établissements préexistants dans des conditions pratiquement égales. La concurrence entre les producteurs s'exercera donc, et le prix de vente se fixera aux environs de Oa, exactement comme nous l'exposions en étudiant l'offre des produits ou des services dont le prix de revient est indépendant de la quantité produite. Toutes les industries qui sont

accessibles aux petites entreprises, toutes celles qui ont des débouchés suffisants pour faire vivre un grand nombre d'établissements atteignant les dimensions nécessaires pour réaliser, dans toute leur étendue, les avantages que la production en grand comporte dans leur spécialité, rentrent dans ce cas. Il ne se distingue en rien, au point de vue des conséquences pratiques, du cas théorique étudié ci-dessus, où le prix de revient serait absolument indépendant de la quantité produite.

Les avantages de la production en grand ne commencent à influer sur la détermination des prix que quand ils limitent le nombre des concurrents. Cela n'a lieu que si la courbe de la demande est suffisamment rapprochée de la partie RS où la courbe des frais de production, MN, s'éloigne d'une manière appréciable de l'asymptote A*a*, c'est-à-dire si les débouchés possibles n'atteignent pas ou ne dépassent pas notablement la production qu'un établissement doit réaliser, pour rendre négligeable la différence entre le prix de revient partiel et le prix de revient total de ses produits. Quand ce cas se présente, les conséquences qu'il entraîne, en ce qui concerne la détermination des prix, sont très importantes, car elles vont jusqu'à placer inévitablement l'industrie en question soit sous le régime du monopole, soit sous celui des coalitions engendrant un quasi-monopole.

Avant d'examiner séparément chacun de ces cas, nous devons appeler l'attention sur la nécessité de ne pas confondre les avantages de la production en grand, répondant *aux dimensions de chaque établissement*, avec ceux que présente le développement d'une production *dans une région*, même si elle ne comporte que de petits établissements. Cette sorte de concentration géographique répand dans la population certaines aptitudes ; elle crée un marché local large, pour le recrutement du personnel ayant les capacités nécessaires aux divers emplois de la partie, pour l'achat de l'outillage et des matières premières ; elle attire les clients des pays lointains. Il en résulte une sorte de *rendement croissant* des services producteurs employés dans une industrie ou une culture spéciale, qui explique la difficulté de faire concurrence à certaines régions, pour des productions où elles excellent, bien qu'aucune condition climatérique ou géologique ne leur assure une supériorité naturelle ; tel est le cas de ce qu'on appelle l'*article de Paris*. Cette concentration est d'ailleurs fréquente surtout pour les industries exigeant la production en grand, comme le tissage ou la filature.

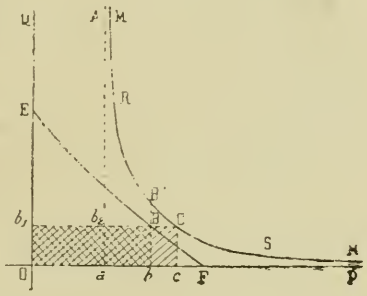
G. — Effets de la production en grand, en cas de monopole. — La coexistence des avantages de la production en grand et du monopole est un des traits essentiels d'une des industries les plus importantes des temps modernes, celle des chemins de fer. C'est donc en raisonnant sur cet exemple que nous ferons l'étude du cas général en question. Ce que cette industrie produit et vend, c'est un service, le transport. Dans les frais qu'entraîne sa production, les charges permanentes et indépendantes du trafic sont considérables; elles sont constituées par les intérêts du capital d'établissement, par l'entretien qu'exigeraient les travaux, même inutilisés, par les frais généraux d'administration; tous ces éléments entrent dans le *prix de revient total*, qu'ils portent à un chiffre très élevé si le trafic est faible. D'autre part, en dehors de cette dépense fixe, il y a des dépenses qui varient avec l'intensité du trafic : frais de traction et de manutention, indemnités pour pertes et avaries, surcroît d'entretien causé par l'usure de la voie et du matériel, enfin intérêts des capitaux nécessaires pour accroître le matériel roulant, les installations des gares ou même le nombre des voies, quand ils ne suffisent plus aux besoins du trafic.

La dépense spéciale que cause ainsi chaque transport constitue son *prix de revient partiel*. Ce prix de revient partiel varie nécessairement suivant la nature du transport, qui comporte plus ou moins de sujétions et de risques. L'augmentation des frais dépendant de l'importance des transports présente, d'autre part, une sorte de discontinuité, car, tant qu'on peut faire face à un accroissement de trafic avec les trains existants, l'augmentation de leur chargement entraîne très peu de dépense, tandis que la création d'un train nouveau, quand elle devient nécessaire, est toujours assez coûteuse.

Mais cette discontinuité devient négligeable, quand on envisage un réseau où le parcours des trains se compte par millions de kilomètres. Les différences habituelles, dans les frais spéciaux qu'entraîne chaque unité de trafic supplémentaire, ne sont d'ailleurs pas telles que nous ne puissions, pour simplifier le raisonnement, supposer le prix de revient partiel constant, pour chaque voyageur ou chaque tonne de marchandise transporté à un kilomètre de distance. Si, pour plus d'exactitude, nous voulions faire entrer dans l'étude des tarifs les différences du prix de revient partiel, nous devrions modifier l'exposé que nous allons présenter à peu près comme nous avons modifié (page 267) celui de la théorie des monopoles, quand nous avons voulu y faire entrer

l'influence exercée par les prix de revient des différentes qualités de tabac sur les opérations de la régie ; nous donnerons des détails étendus, à cet égard, dans le Livre VI de notre Cours.

Prenons donc pour unité, dans l'étude de la détermination du prix de vente des transports, le service consistant à *transporter un voyageur ou une tonne de marchandises à un kilomètre.* Représentons par O*a* le prix de revient partiel de chaque unité de transport ainsi définie. Son prix de revient total s'obtient en ajoutant à la dépense O*a*, qu'il faut faire spécialement pour elle, le montant des dépenses indépendantes du trafic divisé par le nombre total des unités de transport ; le total est énorme, si le trafic est très faible, et il se rapproche de O*a*, à mesure que l'augmentation du nombre des unités de transport, entre lesquelles se répartit la dépense fixe, rend celle-ci relativement moins importante. En fait, le trafic n'atteint jamais une importance telle que la partie constante des dépenses devienne négligeable, par rapport à la partie proportionnelle au travail effectué ou, autrement dit, pour que le prix de revient total ne diffère plus sensiblement du prix de revient partiel.



L'exploitant offre à tout venant le service du transport, moyennant des prix indiqués dans ses tarifs, pour chaque cas. Non seulement il a intérêt à effectuer tout transport pour lequel le demandeur consent à payer le prix fixé par lui, mais il y est généralement obligé par l'acte qui l'a investi des pouvoirs nécessaires pour construire sa ligne. La courbe EF, représentant la demande aux divers prix, est tantôt au-dessus, tantôt au-dessous de la partie RS où la courbe MN des prix de revient s'éloigne de la verticale A*a* ; mais jamais, en fait, la première de ces courbes ne s'élève assez haut pour rencontrer la seconde dans la région où elle se confond pratiquement avec A*a*.

Pour étudier les conséquences de cette situation, examinons d'abord le cas extrême auquel répond la figure précédente, celui où le trafic possible est assez faible pour que la courbe de la demande, EF, passe *au-dessous* de la courbe des frais de production MN. Cela veut dire que, si l'on appliquait un prix unique O*b*, quel qu'il fût, la recette ne couvrirait pas les frais ; la quantité de transports susceptible d'être effectuée à ce prix,

Bb, serait en effet toujours inférieure à la quantité B'b qu'il faudrait atteindre pour que le prix de revient total de chaque transport ne fût pas supérieur à Ob. Le prix de revient total de chacune des unités composant le trafic total Bb, en supposant tous les transports concentrés sur une seule voie ferrée pour réduire le total des frais au minimum, serait figuré par l'abscisse Oc, à laquelle correspondrait, pour la courbe des prix de revient, une ordonnée Cc = Bb. La recette du chemin de fer étant figurée par la surface Bb_1Ob et ses frais par la surface Cb_1Oc, il réaliserait une perte CBbc. A plus forte raison, la perte serait-elle considérable si, le trafic Bb se partageant entre plusieurs lignes, chacune n'effectuait qu'une fraction des transports représentée par une ordonnée plus petite que Cc, à laquelle répondrait un prix de revient unitaire total montant bien au-dessus de Oc.

Pratiquement, il est tout à fait invraisemblable que, pour desservir des relations aussi peu actives, il s'établisse deux chemins de fer en concurrence l'un avec l'autre. Il semble même que la construction d'un seul soit peu justifiée, en pareil cas ; elle est pourtant fréquente, soit que la puissance publique veuille assurer des communications rapides dans une région, bien que le service ne doive pas être rémunérateur, soit qu'il ait été fait une évaluation erronée du trafic probable et que l'on s'aperçoive seulement après coup que la recette ne couvre pas les frais. L'exploitant est alors en possession d'un monopole véritable et, quoique ce monopole ne soit pas lucratif, l'affaire n'est pas abandonnée. Une fois le chemin de fer construit, que l'entreprise soit bonne ou mauvaise, la majeure partie du capital dépensé pour les travaux ne peut plus en être retirée. Même en faisant abstraction de toute idée de sacrifice volontairement consenti pour maintenir le service aux frais des contribuables, tant que la perte annuelle ne représente qu'une partie des intérêts du capital ainsi immobilisé, le détenteur du chemin de fer a plus d'avantage à continuer l'exploitation qu'à abandonner en totalité ce capital, auquel il est désormais impossible de donner un autre emploi. Son seul objectif est alors de réduire sa perte au minimum.

S'il reste soumis à l'obligation d'appliquer *un même prix*, Ob, à tous les transports, il cherche à le fixer de manière à atteindre ce résultat. Or, chaque transport qu'il effectue lui cause une dépense spéciale, égale au prix de revient partiel Oa, et lui laisse, pour couvrir ses frais permanents, un bénéfice ab. Pour la quantité Bb de transports qui se présente au prix Ob, la recette totale est Bb_1Ob, comprenant : 1° une partie b_2b_1Oa, qui couvre les frais

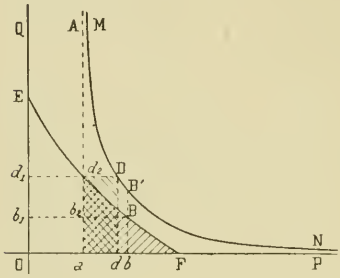
variables avec le trafic ; 2° une partie Bb_2ab, qui vient en déduction des charges fixes. Pour réduire la perte au minimum, il faut rendre cette deuxième partie aussi grande que possible. Le problème à résoudre est exactement le même que si l'on cherchait à porter à son maximum le bénéfice du détenteur d'un monopole portant sur une marchandise pour laquelle : 1° la courbe de la demande serait EF ; 2° le prix de revient unitaire serait indépendant de la quantité produite et égal au prix de revient partiel O*a*. La partie fixe des frais causés par l'établissement et l'exploitation du chemin de fer n'intervient donc en rien dans la solution de ce problème et n'exerce aucune influence sur la détermination du prix que le détenteur du chemin de fer devra fixer, pour tirer le meilleur parti possible de son entreprise (1). Mais, quel que soit le prix unique ainsi adopté, l'affaire restera en perte, du moment où la courbe de la demande de transports, EF, passe au-dessous de celle du prix de revient, MN.

La situation serait tout autre si, au lieu de percevoir un prix unique sur tous les transports, le détenteur de la voie pouvait établir *des prix différents* pour chaque transport, suivant ce qu'il peut payer. Son intérêt serait alors de porter le prix presque jusqu'à OF, pour les transports pour lesquels ce prix pourrait être perçu, en raison de l'importance des avantages procurés aux bénéficiaires, et de les réduire, en même temps, presque jusqu'à O*a*, pour ceux pour lesquels tout prix supérieur serait prohibitif. En effet, quand l'exploitant d'un chemin de fer envisage isolément chaque transport, ce qui importe, pour lui, c'est uniquement que ce transport lui procure une recette supérieure au supplément de dépense qu'il lui cause et que l'excédent soit aussi grand que possible. Du moment où un transport rapporte plus qu'il ne coûte, il y a plus d'avantage à le faire qu'à ne pas le faire, lors même qu'il ne supporterait pas intégralement sa part proportionnelle des frais

(1) On peut le démontrer géométriquement. Nous avons vu que, dans l'hypothèse où nous nous plaçons, la courbe MN est une hyperbole qui a pour équation $pq = k + aq$, et que le rectangle obtenu en abaissant d'un point quelconque C de cette hyperbole des perpendiculaires sur les deux asymptotes, a une surface constante, $Cb_2ac = k$. La surface CB*bc*, qui représente la perte du chemin de fer dans l'hypothèse où nous nous sommes placés, diffère de cette constante par le retranchement de la surface Bb_2ab ; elle atteint donc son minimum quand cette dernière atteint son maximum. Or, c'est uniquement de la situation de la courbe EF par rapport à la verticale A*a* que dépend la position de *b* pour laquelle la surface Bb_2ab est maxima ; c'est donc uniquement de la courbe de la demande et du prix de revient partiel que dépend la détermination du prix le plus avantageux pour le monopoleur.

généraux, puisque, qu'on fasse ou non ce transport spécial, les frais généraux n'en courront pas moins. D'autre part, lors même qu'un transport supporte déjà sa part des frais généraux, cela n'empêche pas l'exploitant d'avoir intérêt à élever encore son prix, s'il peut le faire sans perdre cet élément de trafic. Le prix que peut payer chaque transport est déterminé par la courbe de la demande ; l'avantage que le détenteur du chemin de fer trouve à faire chaque transport à tel ou tel prix, plutôt qu'à ne pas le faire du tout, est déterminé par la différence entre le prix en question et le prix de revient partiel. Ici encore, c'est la position de la courbe EF et celle de la verticale A*a* qui influent seules sur les décisions du monopoleur.

Celui-ci est alors le maître d'accroître considérablement le produit net qu'il tire de son monopole, une fois les frais d'exploitation couverts. Il peut, en effet, ajouter à la surface Bb_2ab, qui représentait tout à l'heure son bénéfice maximum, la surface B*b*F, qui représentait la rente des expéditeurs, et la surface d_2b_2B, qui représentait le manque à gagner sur les transports que l'élévation du prix unique empêchait de se faire. Pour réaliser toutes ces recettes, il n'a qu'à établir des prix supérieurs et d'autres inférieurs au prix O*b*, qui répondrait au produit maximum avec l'unité de prix, en les variant de manière à ne demander à aucun transport plus qu'il ne peut payer et à demander à chacun tout ce qu'il peut payer ; la diversité des tarifs entraîne les effets que nous avons exposés dans la théorie générale des prix en cas de monopole, page 263.



Il arrive souvent qu'un chemin de fer qui ne pourrait être exploité qu'à perte, avec un prix unique, peut, au contraire, couvrir ses frais et au-delà, avec des prix variés. S'il réussit, en serrant d'aussi près que possible le prix que peut payer chaque transport, à attirer tout le trafic d_2a qui peut supporter un prix au moins égal au prix de revient partiel, il réalise un bénéfice représenté par le triangle curviligne d_2aF, en sus de la somme nécessaire pour couvrir la dépense répondant à ce prix de revient partiel, figurée par le rectangle d_2d_1O*a*. La dépense constante qui doit être couverte par ce bénéfice supplémentaire est égale à la surface Dd_2ad. La recette peut dépasser la dépense, bien

que la ligne EF passe sensiblement au-dessous de MN, si la première surface est plus grande que la seconde (1).

Ainsi, la faculté de varier les prix permet d'établir et d'exploiter avec bénéfice des lignes qui seraient nécessairement en perte, si un même tarif était appliqué à tous les transports effectuant le même parcours. Dans la pratique, on ne peut jamais arriver à établir des tarifs tels que chaque transport paye tout ce qu'il peut payer, sans qu'aucun transport soit entravé. La surface d_2aF représente par suite, pour le produit net susceptible d'être obtenu en sus de la dépense occasionnée par chaque transport, un *maximum théorique*, dont on peut se rapprocher plus ou moins, sans jamais l'atteindre tout à fait. Il faut donc que ce maximum soit *sensiblement supérieur* aux charges indépendantes du trafic, pour que la recette puisse couvrir ces charges. Plus l'ingéniosité des tarificateurs leur permet de serrer de près le maximum, moins il est nécessaire que ce maximum laisse de marge, pour que l'entreprise soit rémunératrice.

Ce qui fait qu'un grand nombre de chemins de fer ne peuvent pas rémunérer leur capital d'établissement, qu'ils ruinent les concessionnaires si ceux-ci ne sont pas largement subventionnés par l'Etat ou par les localités, c'est que la marge de bénéfices possibles, résultant de l'écart entre l'utilité des transports réalisables et leur prix de revient partiel, est insuffisante ou à peine suffisante pour couvrir les charges permanentes de l'entreprise. Si elle est insuffisante, il n'est au pouvoir de personne de tirer du trafic une recette rémunératrice ; mais si, comme cela arrive souvent, elle est à peu près suffisante, il appartient à ceux qui établissent les tarifs de tirer tout le parti possible du trafic, pour réduire au minimum le déficit. Ainsi, le nombre des lignes de chemins de fer qui peuvent être établies sans pertes et sans sacrifices budgétaires, en couvrant les charges au moyen des produits du trafic, est d'autant plus considérable que l'élasticité des tarifs est plus grande, parce que les tarifs très élastiques permettent seuls d'encaisser la majeure partie de l'excédant de la valeur d'usage que les voyageurs ou les expéditeurs attachent aux transports possibles, sur le prix de revient partiel de ces transports.

Nous montrerions d'ailleurs, comme dans le paragraphe E ci-

(1) Nous avons vu que, la courbe MN étant une hyperbole équilatère, la surface Dd_2ad est égale à une constante k ; la condition mathématique pour que l'exploitation avec bénéfice soit théoriquement possible, en variant les prix suffisamment pour encaisser toute la rente des acheteurs, c'est que l'on ait la relation : $d_2aF > k$.

dessus, que, tant que les tarifs n'empêchent aucun transport susceptible de supporter un prix au moins égal au prix de revient partiel, leur plus ou moins d'élévation n'influe pas sur le total des bénéfices que l'entreprise procure à l'ensemble des intéressés, mais seulement sur la répartition de ces bénéfices entre le public et le détenteur du monopole de fait résultant de l'existence d'une ligne unique, — que si, enfin, l'on abaissait certains tarifs au-dessous du prix de revient partiel, on diminuerait l'utilité totale réelle de l'entreprise, puisque l'on effectuerait des transports dont les avantages, pour le public, seraient inférieurs à la dépense supplémentaire qu'ils causeraient à l'exploitation.

Pratiquement, il est impossible de régler d'une manière absolue les tarifs d'après ces considérations, puisque l'exploitant, quelque soin qu'il apporte à les établir d'après les dispositions de la clientèle, n'arrive jamais à faire payer à chaque transport *tout ce qu'il peut payer*, sans demander à aucun *plus qu'il ne peut payer*. Quand il ne demande pas autant qu'il le pourrait, sa recette diminue, mais au profit du public, à qui le même service est rendu pour un prix moindre. Quand il demande trop, sa recette diminue également, mais le public en souffre en même temps que lui, puisque les tarifs empêchent certains transports qui auraient pu être effectués et dont le prix de revient partiel eût été inférieur au prix qu'étaient disposés à payer ceux qui en eussent profité, à la valeur d'usage que ces transports auraient eue pour eux. Ainsi, quand l'exploitant se trompe en cherchant à établir les tarifs qui donnent le plus de recette possible, il vaut mieux, dans l'intérêt général, que ce soit *par défaut* que *par excès*; le préjudice pour lui, qui est le même dans les deux cas, est largement compensé, dans le premier, par le bénéfice plus élevé qui en résulte pour le public, tandis que, dans le second, il se cumule avec une perte pour le public.

Toutes les considérations qui précèdent aboutissent à ce résultat que, quand une entreprise comportant des charges permanentes considérables fonctionne avec un monopole, comme c'est le cas pour un chemin de fer établi dans une région où le trafic ne suffit pas pour amener la création de plusieurs lignes, le prix de revient partiel intervient seul dans la détermination des tarifs les plus avantageux, soit pour l'exploitant, soit pour le public, et les charges permanentes influent uniquement sur le résultat financier pour l'entrepreneur, lequel, suivant leur importance, se soldera en bénéfice ou en perte. La tarification reste soumise aux quatre règles formulées à la page 266, en remplaçant seulement les

mots *prix de revient* par les mots *prix de revient partiel*. A ces quatre règles, il faut ajouter les deux suivantes :

5° *Une fois les dépenses d'établissement faites, les combinaisons de tarifs donnant le produit net maximum sont absolument indépendantes des charges permanentes de l'entreprise* (1) ;

6° *L'entreprise est nécessairement onéreuse ou peut être lucrative, pour l'entrepreneur, selon que le produit net ainsi réalisable est inférieur ou supérieur aux charges permanentes.*

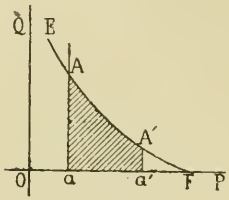
Au point de vue de l'intérêt public, le fait que le produit *réalisé* reste inférieur aux charges permanentes n'empêche pas l'entreprise d'être *utile*, si le produit *réalisable* leur est supérieur, puisque les charges non couvertes sont dépassées par la rente dont les clients continuent à bénéficier. L'entreprise est, au contraire, *plus coûteuse qu'utile* pour la société en général, si les charges *dépassent* le produit net réalisable, puisque, quels que soient les tarifs, elles restent supérieures à l'ensemble des gains réalisés par l'entrepreneur et par le public. Que, d'ailleurs, la perte soit à la charge d'une compagnie privée ou qu'elle soit supportée par les contribuables, cela ne change rien au résultat, au point de vue de l'utilité totale de la ligne.

Toutes les considérations que nous venons de développer, au sujet des chemins de fer, s'appliqueraient exactement de même à un canal, à un port maritime ou à une route si, contrairement à ce qui se pratique en France, on cherchait à couvrir les dépenses qu'entraînent l'établissement et l'entretien de ces ouvrages, en faisant payer le service rendu à ceux qui en font usage. Le fait que le détenteur de la voie de communication ou du port n'est pas nécessairement entrepreneur de transports, qu'il se borne souvent à livrer passage à des entreprises multiples, transportant les voyageurs ou les marchandises, ne change rien à la situation. En ouvrant au public la voie plus ou moins perfectionnée dont il dispose, il rend à chacun de ses clients un service que celui-ci paiera, s'il le faut, jusqu'à concurrence d'un prix plus ou moins élevé ; les

(1) Cette règle suppose que l'on appelle *produit net* l'excédant de la recette brute sur le prix de revient partiel. Ce n'est pas exactement le produit net qui figure dans les statistiques pour les chemins de fer, car celui-ci est égal à la recette brute diminuée des frais d'exploitation ; or, les frais d'exploitation, comparés au prix de revient partiel des transports, comprennent *en plus* les frais permanents d'entretien de la voie et d'administration, et *en moins* l'intérêt des capitaux dépensés pour les travaux complémentaires et les augmentations de matériel nécessités par l'accroissement du trafic. Mais, en fait, ces deux éléments se compensent à peu près, comme nous le verrons au Livre VI.

péages, qui rémunèrent ce service et dont nous ferons ultérieurement une étude approfondie, sont soumis exactement aux mêmes lois économiques que les tarifs des chemins de fer.

Il faut remarquer, enfin, que le monopole que possède le détenteur d'une voie de communication n'est jamais absolu. Les transports qu'un chemin de fer effectue pourraient toujours être exécutés autrement, par exemple en empruntant des routes ordinaires ou même, dans les pays sauvages, à dos d'hommes à travers les terres. Le monopole ne porte que sur un *procédé* de transport. Tout limité qu'il est, ce monopole accroît considérablement la recette nette réalisable, si le moyen de transport auquel il s'applique permet d'obtenir un prix de revient O*a* sensiblement inférieur au prix de revient O*a'* des autres procédés. Nous avons vu que, dans ce cas, le produit net que peut donner l'exploitation du monopole est limité à un maximum représenté par la surface A*a*A'*a'*. Mais, tant que la seule concurrence à laquelle soit exposée une voie perfectionnée, comme un chemin de fer, est celle du roulage ou du portage, l'écart entre O*a* et O*a'* est pratiquement toujours très large, de sorte que la limitation des prix perceptibles, conséquence de l'existence d'autres modes de transport, modifie fort peu la situation.



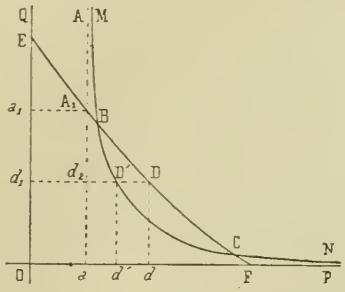
Au contraire, quand un chemin de fer est exposé à la concurrence d'un autre chemin de fer ou d'un canal, l'écart existant entre le prix de revient des transports par l'une ou par l'autre voie étant beaucoup moindre, la situation est toute différente et l'on tombe dans le cas que nous allons examiner maintenant, celui qui engendre les syndicats de producteurs.

H. — Cas ou les avantages de la production en grand engendrent des ententes entre les producteurs. — Pour comprendre comment les ententes entre producteurs naissent des avantages de la production en grand, l'important est de se rendre compte de ce fait que *la concurrence est incompatible avec l'établissement de prix de vente notablement supérieurs au prix de revient partiel.* En effet, une fois une entreprise créée, l'entrepreneur trouve toujours avantage à attirer la clientèle par des réductions de prix plutôt qu'à la laisser échapper, tant qu'il peut vendre chacun des objets ou des services qu'il produit à un prix légèrement supérieur à son prix de revient partiel. Quelque faible que soit l'excédent de recettes qu'une vente laisse, pour

contribuer à couvrir les frais généraux, mieux vaut encore en profiter que le laisser prendre par un concurrent. Par suite, si plusieurs entreprises se disputent les clients, chacune d'elles trouve avantage à conquérir ceux des entreprises rivales, en offrant sa marchandise à des prix inférieurs aux leurs, tant que les prix ainsi réduits ne tombent pas au-dessous du prix de revient partiel. Du moment où il y a concurrence, c'est le prix de revient partiel seul qui règle les prix.

Il n'en résulte aucun inconvénient, comme nous l'avons déjà vu, lorsque le prix de revient partiel se confond avec le prix de revient total. C'est ce qui arrive quand de nombreuses entreprises atteignent une production suffisante pour que les charges permanentes de chacune d'elles, réparties sur l'ensemble de ses produits, deviennent négligeables en regard de la dépense spéciale qu'implique la production de chaque unité. Mais, si la contribution que devait fournir chaque unité vendue, afin de couvrir les charges permanentes, est assez considérable pour n'être obtenue qu'au moyen d'un écart notable entre le prix de vente et le prix de revient partiel, *la concurrence*, en empêchant de maintenir cet écart, *met toutes les entreprises dans l'impossibilité de couvrir leurs frais généraux et les accule ainsi toutes à la ruine.*

C'est ce qui se produirait nécessairement, non seulement dans le cas que nous venons d'examiner, où la courbe de la demande, EF, passe au-dessous de la courbe MN des frais de production, mais encore lorsqu'elle la coupe dans le voisinage de la région où cette dernière commence à s'écarter sensiblement de la verticale A*a*, répondant au prix de revient partiel O*a*. Lorsqu'il en est ainsi, une entreprise unique qui vendrait à un *prix unique* O*d*, compris dans la zone répondant à la partie de la courbe de la demande située au-dessus de la courbe des frais de production, réaliserait un bénéfice figuré par la surface DD'*d'd*, égale au produit obtenu en multipliant la différence entre le prix de vente O*d* et le prix de revient O*d'* par la quantité vendue D*d* ; l'entrepreneur déterminerait donc le prix O*d* de manière à rendre ce bénéfice maximum. Si l'entreprise unique pouvait *différencier* ses prix, elle réaliserait, en sus de la dépense proportionnelle au trafic, un bénéfice représenté par la surface A_1aF,



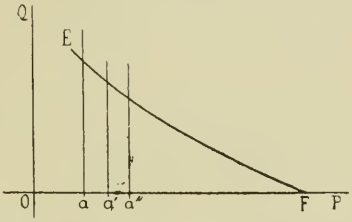
qui dépasserait très largement les charges permanentes, représentées par $D'd_2ad$. Comme tout à l'heure, sa ligne de conduite, sous l'un et l'autre régimes, dépendrait uniquement de la position de la courbe de la demande et du prix de revient partiel et serait indépendante des charges permanentes (1). Mais, si une seconde entreprise, suscitée par le succès ainsi obtenu, s'établissait pour lui faire concurrence, chacune d'elles constaterait bien vite que son intérêt serait d'enlever le trafic à l'autre, tant que le prix de vente resterait supérieur au prix de revient partiel ; les prix tomberaient aussitôt tout près du niveau de ce dernier, Oa, et alors, chaque unité de trafic ne donnant plus qu'une recette égale aux dépenses qu'elle causerait, les charges permanentes ne seraient plus couvertes, et les deux entreprises aboutiraient bien vite à la faillite.

Supposons que, les deux entreprises, au lieu de se faire concurrence, s'entendent pour exploiter le trafic en commun ; elles pourront de nouveau fixer les prix à un niveau supérieur au prix de revient partiel et réaliser ainsi un certain bénéfice sur chaque vente, pour couvrir leurs charges permanentes. Quelle que soit la manière dont la clientèle se partagera entre elles, à chaque unité vendue répondra une dépense égale au prix de revient partiel Oa ; l'intérêt commun des deux entreprises sera de fixer le prix de vente au niveau qui donnera l'excédant de recettes le plus élevé par rapport à ce prix de revient partiel, soit avec un prix unique, soit avec des prix variés. Dans ce cas encore, les prix à fixer, pour obtenir ce résultat, ne dépendront que de la courbe de la demande et du prix de revient partiel, et le montant des charges permanentes n'influera en rien sur leur détermination. La seule différence sera que, ces charges permanentes étant doublées, pour sortir de l'ère des pertes et entrer dans celle des bénéfices, il faudra que l'excédent de la recette totale, sur les frais répondant au prix de revient partiel, atteigne un chiffre deux fois plus fort que celui qui aurait suffi avec une seule entreprise. Il en serait encore de même si trois ou quatre entreprises coexistaient, avec cette seule différence que les charges indépendantes du trafic, à couvrir par les entreprises coalisées avant qu'elles tirent un bénéfice net du monopole exploité en commun, seraient triplées ou quadruplées.

(1) Le rectangle $DD'dd'$ est maximum en même temps que le rectangle Dd_2ad, puisque la différence entre les deux est le rectangle $D'd_2ad'$ dont la surface est constante, MN étant une hyperbole équilatère.

Tant que *le nombre des entreprises possibles est assez faible pour qu'un accord entre elles soit réalisable* sans trop de difficultés, les bénéfices à attendre de cet accord, d'une part, les conséquences désastreuses qu'entraînerait une lutte privant de toute rémunération le capital immobilisé, d'autre part, permettent de prévoir *a priori* ce que l'expérience confirme *a posteriori* : c'est que *la coalition est inévitable*, à moins que l'une des entreprises ne soit en situation d'éliminer ou d'absorber promptement les autres. Tel est le cas pour des chemins de fer ou des canaux multiples, desservant un même trafic, que nous prendrons encore ici comme exemple.

Il est vrai que *le prix de revient partiel n'est presque jamais le même*, pour le transport entre deux points donnés, par deux ou trois chemins de fer n'ayant ni la même longueur, ni le même profil, par une rivière ou par un canal. Mais, comme nous le verrons au Livre VI du Cours, l'écart des prix de revient partiels réalisés pour les mêmes transports, par les diverses voies ferrées ou navigables qui peuvent les desservir, est généralement peu de chose, en comparaison des différences existant entre l'un ou l'autre de ces prix de revient partiels et les prix que peut payer une grande partie des marchandises ou des voyageurs ; tandis que les premiers sont représentés par des longueurs voisines les unes des autres, O*a*, O*a'*, O*a''*, les derniers peuvent aller jusqu'à une valeur bien plus élevée, OF, lorsque la courbe de la demande EF présente la forme habituelle.



En cas de concurrence, le détenteur de la voie qui a le prix de revient partiel le plus bas, O*a*, finirait par obliger les autres à renoncer à la lutte. Mais il ne pourrait le faire qu'à la condition de maintenir indéfiniment ses prix au-dessous du prix de revient partiel des voies concurrentes. Il ne pourrait pas éliminer ces concurrences d'une manière durable par un sacrifice temporaire, car les autres voies ne disparaîtront pas et ne cesseront même pas d'être exploitées. La concurrence entre voies de transport a très rarement pour effet de faire abandonner l'exploitation de la voie la moins favorisée, car *elle ne porte presque jamais sur la totalité du trafic* ; les voies diverses qui relient deux centres n'ont jamais un tracé coïncidant de bout en bout, de sorte que chacune d'elles a un trafic propre, pour lequel elle continuerait

son service, quand même le trafic concurrencé lui échapperait entièrement. Dès lors, aussitôt que la voie qui a le prix de revient le plus bas, pour les transports que plusieurs peuvent desservir, essaierait de relever ses prix au-dessus du prix de revient partiel d'une des autres voies, celle-ci lui reprendrait une partie de ces transports. Si, comme cela arrive souvent, chacune des voies concurrentes a l'avantage sur les autres, au point de vue du prix de revient partiel, pour une fraction du trafic, à raison soit des conditions spéciales qu'exige tel ou tel transport, soit de la situation des expéditeurs et des destinataires par rapport aux gares ou aux ports, chacune pourra retenir cette fraction du trafic, à la condition de maintenir ses tarifs au-dessous du prix de revient partiel des autres voies. Le bénéfice réalisé sera alors si faible qu'aucune des voies ne pourra couvrir ses charges permanentes.

Au contraire, en se mettant d'accord pour ne pas se faire concurrence, les détenteurs des diverses voies pourraient fixer les prix d'après ce que chaque marchandise peut payer, diriger chaque transport par la voie la moins coûteuse pour ce transport en particulier et se partager le bénéfice. Il faudrait donc qu'ils fussent bien peu sages pour ne pas s'entendre, en pareilles circonstances, et c'est ce qui explique que la coalition se réalise presque toujours en pratique.

Il n'en est autrement que quand les pouvoirs publics jugent à propos de mettre à la charge du budget tous les frais permanents de l'une des voies, comme c'est le cas en France pour la navigation intérieure. S'ils le font, les transports empruntant cette voie n'ont plus à payer que les frais de traction et de manutention, représentant à peu près le prix de revient partiel, et les voies concurrentes ne peuvent garder le trafic que dans la mesure où leur propre prix de revient partiel est inférieur à celui de la voie sur laquelle toute perception de péages est abolie.

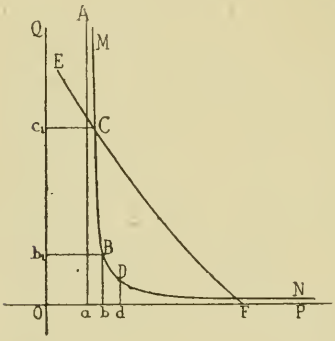
En dehors de ce cas, singulièrement onéreux pour les contribuables, la multiplication des voies aboutit au rétablissement du monopole, avec cette seule différence que, *les charges permanentes des deux ou trois entreprises juxtaposées étant doubles ou triples de celles d'une seule, il est plus difficile d'établir des tarifs donnant un produit net suffisant pour les couvrir*. L'établissement intentionnel de plusieurs voies de communication, pour desservir un même trafic, est donc une dépense inutile, quand une seule peut suffire. Il est vrai que la nécessité de desservir les points intermédiaires situés sur des itinéraires différents amène souvent à établir plusieurs lignes entre deux centres importants.

On peut trouver avantage à établir ces lignes dans des conditions qui leur permettent à toutes de desservir le trafic de bout en bout, de manière à partager ce trafic, quand il a une importance telle que la ligne la plus courte et la meilleure ne pourrait y suffire, à moins que sa capacité ne fût accrue par des travaux complémentaires très coûteux. Mais c'est se faire une grande illusion que de compter sur la concurrence des divers itinéraires, en pareil cas, pour réduire les prix de bout en bout, car les diverses Compagnies ont un tel intérêt à s'entendre, qu'il est impossible qu'elles n'y arrivent pas, soit immédiatement, soit après des luttes plus ou moins prolongées.

Il importe de remarquer que, pour que l'entente soit réalisable entre les divers établissements outillés de manière à produire en grand, pour qu'elle permette de maintenir des prix de monopole, il faut que le *nombre des concurrents soit limité* et qu'il n'en puisse pas surgir chaque jour de nouveaux, venant réclamer leur part de la clientèle et des bénéfices. Or, ce qui limite le nombre des concurrents, c'est l'*importance des charges fixes*, indépendantes de l'importance de la production, *eu égard à la recette totale réalisable*. Du moment où le produit qui peut être encaissé, en sus du prix de revient partiel de la marchandise, ne peut couvrir les charges permanentes que d'un nombre très limité d'entreprises, il est peu probable que ce nombre soit dépassé ; en tout cas, il ne le sera jamais que dans une faible mesure. C'est la situation qui se présente toujours en matière de voies de communication, en raison de l'énormité des dépenses d'établissement que comporte chaque ligne susceptible de desservir un trafic sérieux, dans de bonnes conditions. Au contraire, dans les autres industries où la production en grand s'impose, il est rare que la concurrence ne puisse pas s'établir entre un assez grand nombre d'établissements ; il n'y a guère d'exception que pour l'exploitation des minerais très peu répandus dans le monde. Sans doute, le développement du machinisme, depuis un siècle, a singulièrement accru les avantages de la production en grand ; mais l'abaissement énorme du coût des transports, réalisé dans la même période et par l'effet des mêmes causes, permet à chaque usine ou à chaque mine d'étendre son rayon de vente. Il compense ainsi en partie la diminution du nombre des concurrents qu'entraîne la nécessité où est chacun de produire davantage, pourvu que la législation douanière ne mette pas obstacle à cette diffusion des produits : s'il y a moins d'établissements dans une

région, le consommateur peut s'adresser à des producteurs plus éloignés. A la vérité, tant que le nombre de ceux qui peuvent ainsi entrer en concurrence n'est pas très considérable, *la coalition entre eux reste possible.* Mais elle n'a plus alors la même efficacité et n'entraîne plus du tout les mêmes conséquences que dans le cas précédent : elle peut *limiter la concurrence* ; *elle ne permet plus d'établir des prix de monopole.*

Pour nous en rendre compte, recourons encore à la représentation graphique. Envisageons le cas où la courbe de la demande, EF, coupe la courbe MN des prix de revient totaux en un point C, situé bien au-dessus du point B à partir duquel cette dernière est devenue très voisine de la verticale aA, correspondant au prix de revient partiel Oa. Cela veut dire que la quantité Oc_1, qui peut trouver acheteur et être vendue sans perte au prix Cc_1 se confondant en pratique avec le prix de revient partiel Oa, représente un grand nombre de fois (mettons quinze ou vingt fois par exemple) la quantité Ob_1, au-dessous de laquelle le prix de revient moyen, représenté par Bb_1 = Ob, commence à s'écarter sensiblement du prix de revient partiel Oa. Quinze ou vingt établissements peuvent alors subsister, avec une production suffisante pour rendre négligeables les différences, dans le prix de revient total, qu'engendre l'écart entre les quantités produites par chacun d'eux, ces différences restant inférieures à celles qui résultent du plus ou moins d'habileté des entrepreneurs. Ces quinze ou vingt établissements peuvent bien encore, dans ce cas, constituer un quasi-monopole en se syndiquant, en formant un de ces *cartels* ou de ces *trusts* qui jouent un si grand rôle dans l'industrie moderne et dont nous étudierons le fonctionnement dans le Livre IV ci-après. Mais *jamais ce quasi-monopole ne leur permettra de vendre sensiblement au-dessus du prix de revient partiel*, qui se confond pratiquement pour eux avec le prix de revient total.



Deux raisons s'y opposent. La première, c'est qu'il est très difficile de maintenir l'accord et la discipline dans un syndicat de quinze ou vingt membres, si l'écart entre le prix de vente convenu et le prix de revient est suffisant pour procurer un gros bénéfice à ceux qui, par des remises en sous-main, essaieraient

d'accroître leur part dans les ventes. La seconde, c'est que, quand même les syndiqués observeraient tous un accord intervenu pour maintenir les prix à un chiffre O*d*, sensiblement supérieur au prix de revient O*a*, il suffirait qu'un nouvel établissement se créât, sur une échelle permettant de produire une quantité supérieure à D*d*, pour que cet établissement pût vendre avec profit au-dessous du cours fixé par le syndicat. Sans doute, le syndicat essaierait, par une baisse momentanée des prix dans la région voisine de l'établissement nouveau, de l'empêcher d'attirer la clientèle. Mais il suffit que l'établissement indépendant soit arrivé à vendre la quantité B*b* pour que son prix de revient ne diffère plus sensiblement de celui des établissements syndiqués, de telle sorte que ceux-ci ne puissent plus le tuer qu'en vendant eux-mêmes à perte.

Il est vrai que la puissance financière d'une grande coalition lui permet de supporter certains sacrifices; mais ceux qu'entraîne pour elle une vente à perte un peu prolongée croissent précisément en proportion de l'étendue de ses affaires. En pratique, quand une concurrence sérieuse surgit, le syndicat reconnaît toujours qu'il est moins onéreux de l'absorber, en lui faisant sa part dans la clientèle, que de la ruiner. Or, le nombre des concurrents nouveaux avec qui une industrie syndiquée est ainsi obligée de s'entendre croît en raison précisément des bénéfices qu'elle donne, de sorte qu'il est impossible de maintenir ces bénéfices à un niveau sensiblement supérieur à celui qu'on obtient dans les autres branches d'affaires. La théorie permet de prévoir ce que l'expérience confirme, que tantôt les *défections*, tantôt les *concurrences nouvelles* obligent bien vite les syndicats qui tentent de surélever abusivement les prix à y renoncer.

Des coalitions se forment néanmoins, dans les nombreuses industries où le nombre des producteurs ne peut pas croître indéfiniment, telles que la métallurgie, la raffinerie de sucre ou de pétrole, etc. Elles se multiplient de plus en plus, de nos jours, et elles peuvent subsister assez longtemps, si elles n'essaient pas de pousser les prix à un niveau qui rende trop lucrative la défection d'un membre ou la création d'une concurrence. Ainsi limitée, leur action ne peut plus *porter préjudice au public* par une surélévation abusive des prix; mais *elle accroît un peu les bénéfices des syndiqués*, en réduisant les frais généraux du service de la vente et les frais de publicité qu'entraînerait la concurrence.

Elle est surtout utile pour *traverser les crises* qu'amène une restriction momentanée de la demande. Pendant ces crises, si la concurrence n'est pas atténuée, les établissements qui se partageaient le trafic, quand l'industrie était prospère, se font une guerre acharnée, en vendant leurs produits au-dessous du prix de revient total, qui se confond ici sensiblement avec le prix de revient partiel, plutôt que d'arrêter leur production, puisque, s'ils l'arrêtaient, leur capital immobilisé perdrait toute rémunération ; ils travaillent donc tous à perte, jusqu'à ce qu'une partie d'entre eux aient succombé, comme nous l'avons expliqué plus haut. Les syndicats, en répartissant les commandes pendant la crise, arrivent à restreindre la production au niveau des besoins par le chômage partiel de tous les établissements, tandis que le même résultat ne pourrait être atteint, à défaut d'entente, que par la ruine de quelques-uns des concurrents. Leur intervention empêche les prix de tomber au-dessous du prix de revient : la coalition des producteurs, impuissante à surélever d'une manière durable les prix au-delà du niveau déterminé par la situation économique, dans les moments où la prospérité de l'industrie fait surgir de nouveaux concurrents dès que les bénéfices s'exagèrent, est au contraire très efficace pour soutenir les cours dans les moments difficiles, où les établissements existants ont peine à subsister et sont assurés que personne ne viendra s'engager dans une industrie en détresse.

Mais elle ne peut, en aucun cas, équivaloir à un monopole, du moment où la nature de l'industrie en question et l'étendue de la clientèle possible ne soumettent pas le nombre des concurrents à une limitation assez étroite pour créer un monopole naturel. Même lorsqu'une entente entre tous les producteurs a supprimé momentanément toute concurrence réelle, la *concurrence virtuelle*, résultant du fait qu'il peut apparaître à chaque instant des producteurs nouveaux, oblige à régler le prix de vente sur le prix de revient, et non sur les sacrifices qu'on pourrait obtenir des acheteurs en raison de la valeur d'usage que le produit a pour eux.

Ainsi, l'abaissement notable du prix de revient moyen qui résulte de l'augmentation de la production en grand, caractère commun à beaucoup d'industries, conduit à des conséquences très différentes, d'une industrie à une autre, suivant les cas.

Ce qui règle ces conséquences, c'est le nombre plus ou moins grand des établissements auxquels la consommation alimentée

PAR UN MÊME MARCHÉ *peut offrir des débouchés suffisants pour que chacun d'eux atteigne la production minima à partir de laquelle le prix de revient total se confond, en pratique, avec le prix de revient partiel.*

Si ce nombre est très étroitement limité (et à plus forte raison si la condition ci-dessus ne peut pas être remplie, même avec un seul établissement), il se constitue presque toujours un véritable monopole de fait.

Si ce nombre est notable, quoiqu'encore assez restreint, il peut se former des coalitions qui procurent à leurs membres des avantages sérieux, sans pouvoir tenir les prix sensiblement au-dessus du prix de revient.

Si enfin ce nombre est considérable, toute coalition de quelque durée est impossible, et l'on retombe dans le cas ordinaire de la concurrence.

Or, ce qui limite les débouchés offerts par un marché, c'est surtout son étendue géographique. Il faudrait qu'une marchandise répondît à des besoins bien exceptionnels, pour que la consommation ne fît pas vivre un assez grand nombre d'établissements, s'il existe une région très vaste dans laquelle on peut presque indifféremment faire appel à l'un ou à l'autre d'entre eux et qui, par conséquent, constitue leur marché commun.

Ce qui fait de l'exploitation des voies de communication le type des entreprises donnant lieu à des coalitions aboutissant au monopole, c'est que le nombre de celles auxquelles chaque client peut s'adresser pour obtenir le service qu'elles rendent, le transport, est toujours très restreint. C'est une conséquence du caractère *géographique* de ce service : le transport de Paris à Lyon ne peut être effectué que par une voie reliant Paris à Lyon, et le nombre des voies perfectionnées que peut alimenter le trafic entre ces deux points est très restreint.

Au contraire, les industries qui produisent des denrées *transportables* ne sont presque jamais dans le même cas, depuis que la facilité des transports permet à la concurrence de s'étendre dans le monde entier, même pour des marchandises pondéreuses comme la houille. Il n'en est autrement que quand cette facilité est abolie par une *barrière douanière* ou par une *entente avec les détenteurs du monopole des transports*, comme on en a jadis constaté aux Etats-Unis. Nous reviendrons sur ces points aux Livres IV et VI.

Il importe de remarquer, d'ailleurs, qu'entre les trois hypothèses bien tranchées que nous avons énumérées, on rencontre

naturellement tous les cas intermédiaires, établissant une sorte de chaîne continue depuis le cas du monopole absolu, tel qu'il ne peut guère être établi que par le législateur, jusqu'à la concurrence illimitée, qui subsiste toujours dans les branches d'affaires où les entreprises peuvent se multiplier à l'infini sans que les plus grandes aient une supériorité marquée sur les petites. Suivant les circonstances, certaines branches d'affaires se rapprochent plus ou moins de l'une ou de l'autre de ces situations, dans les divers pays ou aux diverses époques ; presque toujours, les cas que l'on rencontre dans la réalité présentent une combinaison des diverses espèces que nous avons dû examiner séparément pour en faire la théorie. Mais, à la condition de tenir compte de ces réserves, on constate que cette théorie donne l'explication des faits que l'on rencontre dans la pratique des affaires, notamment du rôle réel des trusts et des cartels, qui ont si fort ému l'opinion publique dans ces dernières années.

I. — Marchandises dont l'offre est réglée par les quantités existantes. — Nous avons examiné, jusqu'ici, les conditions dans lesquelles l'offre se présente pour les marchandises qui sont produites par les hommes au fur et à mesure des besoins. Les prix auxquels ces marchandises sont offertes dépendent des *conditions de la production*, et c'est la *quantité produite* qui se règle sur la demande formulée à ce prix. Ce cas est celui qui se présente, en pratique, pour l'immense majorité des objets et des services nécessaires à la satisfaction de nos besoins. Il y a pourtant certaines marchandises pour lesquelles la *quantité susceptible d'être offerte sur le marché est déterminée à l'avance* et ne peut pas être accrue à volonté par l'action des hommes, de sorte que c'est elle, et non les conditions de production, qui règle les prix. Ce cas se présente principalement pour les *moyens de production*, agents naturels, travail et capital, sur lesquels nous ne nous étendrons pas actuellement, puisque nous consacrons un chapitre spécial à l'étude du prix des services producteurs. On le rencontre cependant aussi pour quelques objets destinés à être consommés, soit directement, soit après une série plus ou moins longue de transformations.

La limitation de la quantité susceptible d'apparaître sur le marché, qui caractérise ces marchandises, peut être plus ou moins absolue. Il en est dont tous les efforts des hommes seraient impuissants à accroître l'abondance : tel est le cas de la terre cultivable ou habitable, des agents naturels en général, des antiqui-

tés, des tableaux authentiques de maîtres morts, etc. Il en est d'autres dont l'abondance augmente ou diminue en raison de la ligne de conduite suivie par les hommes, mais sans que les variations qui se produisent dans une courte période puissent représenter une fraction importante de la quantité préexistante, de telle sorte que c'est cette quantité qui règle l'offre, à un moment donné, la production ou les pertes pouvant seulement l'accroître ou la diminuer à la longue : tel est le cas des capitaux, des métaux précieux ou des pierreries. Le *nombre* de bras des travailleurs rentre dans les objets dont le nombre ne peut varier qu'à la longue ; mais le *temps* pour lequel chacun est disposé à offrir son travail varie, dans des conditions exigeant une étude particulière.

Il faut bien remarquer d'ailleurs que, même pour les objets destinés à une prompte consommation, dont l'abondance dépend surtout de la production annuelle, l'impossibilité d'adapter au jour le jour celle-ci aux besoins empêche les prix de rester constamment égaux aux frais de production : ces frais fixent seulement la *moyenne* autour de laquelle les prix oscillent, et c'est la quantité disponible à chaque instant qui règle les *écarts* autour de cette moyenne. Nous avons montré les conséquences de ce fait, dans les alternatives de prospérité et de dépression industrielles. Elles sont bien plus marquées encore pour les productions sur lesquelles les circonstances climatériques exercent une grande influence. Tel est le cas du vin : sans doute, si l'on envisage une période un peu longue, on constate que ce sont les conditions de sa production qui déterminent le prix moyen auquel il se vend, et que la viticulture s'étend ou se restreint suivant l'importance de la quantité susceptible d'être écoulée, bon an, mal an, dans des conditions rémunératrices ; mais les oscillations autour de cette moyenne, résultant des variations qui se produisent dans la récolte annuelle d'une même étendue des vignes, présentent une grande amplitude, et c'est la quantité existante, conséquence de l'abondance de la récolte précédente, qui règle les prix jusqu'à la récolte suivante. On voit comment, ici encore, nous retrouvons une pénétration réciproque des divers cas que la théorie est obligée de séparer.

Il n'en est pas moins vrai qu'il existe une différence réelle, entre les marchandises dont la production et la consommation se suivent de près et se règlent l'une sur l'autre et celles dont l'abondance est, au contraire, réglée par la configuration du globe ou par l'accumulation lente des produits du travail des générations humaines, et que cette différence exerce une grande

action sur la détermination des prix. Ce qui transforme la situation, dans le cas que nous abordons maintenant, c'est qu'il n'existe plus de *régulateur* dominant les conditions de l'offre. Tandis que, dans tous les paragraphes précédents, nous avons vu celle-ci réglée par les frais de production, soit seuls (en cas de concurrence), soit combinés avec l'étendue des débouchés (en cas de monopole plus ou moins complet), ici, ce sont les dispositions des détenteurs de la marchandise à s'en dessaisir qui jouent le rôle prédominant. Comme elles sont infiniment variables, la courbe de l'offre, au lieu de présenter une des formes déterminées que nous avons examinées ci-dessus, peut revêtir des aspects aussi divers que ceux de la courbe de la demande et même, comme nous le verrons, plus divers encore.

Nous pourrions présenter ici des observations analogues à celles que nous avons développées, à propos de la demande, sur la *substitution* d'une offre à une autre, pour obtenir la même somme en vendant l'un des biens que l'on possède, — sur la *valeur d'usage*, pour le vendeur, croissante pour chaque unité restante, à mesure qu'il se serait dessaisi d'une plus grande quantité d'objets d'une même catégorie, — sur la *rente des vendeurs*, tenant à l'écart entre le prix limite, dont chacun se serait à la rigueur contenté plutôt que de ne pas vendre et qui mesure cette valeur d'usage, et le prix du marché, qui ne lui est égal que pour la dernière unité cédée par le vendeur le plus récalcitrant. Mais ces considérations ne contiendraient rien de nouveau et ne visent pas des cas assez fréquents pour que nous nous y arrêtions.

Ce qu'il importe de remarquer, c'est que le prix reste habituellement déterminé par la concurrence. Mais, comme l'offre dépend des *dispositions* des vendeurs et non des conditions de la production, rien ne nous permet plus d'indiquer le niveau auquel il se fixera à chaque instant, ni même un niveau autour duquel il doive nécessairement osciller. Nous nous bornerons à examiner deux cas spéciaux : celui où l'offre présente un caractère anormal et celui où la rareté amène un quasi-monopole.

J. — Cas ou l'offre augmente quand les prix baissent. — En étudiant la courbe de la demande, nous avons dit qu'une seule règle absolue peut être formulée, c'est que la quantité demandée n'augmente jamais quand les prix haussent : elle peut diminuer plus ou moins ; elle peut parfois rester sensiblement la même pour des prix très différents ; mais jamais la nécessité de payer plus cher une même satisfaction n'accroît la demande,

car, si la cherté d'un objet est une cause d'engouement pour un nombre infime d'acheteurs, le nombre de ceux qu'elle écarte est tellement supérieur que la loi est, on peut le dire, absolue.

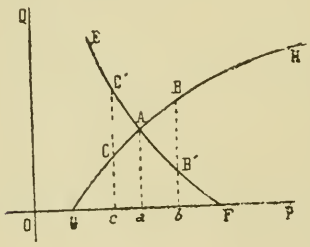
La règle contraire est bien loin de présenter pour l'offre le même caractère de certitude. On dit, en général, que la quantité offerte diminue quand les prix baissent ; mais ce phénomène est loin d'être universel et peut même être remplacé par le phénomène inverse. Cela tient à ce que *l'offre de produits ou de services a pour cause le besoin d'argent*, besoin qui présente souvent un caractère très pressant, puisque l'argent constitue le seul moyen de nous procurer tout ce qui nous est nécessaire, dans l'économie basée sur l'échange. L'homme déjà pourvu de la somme représentant le coût de ce qu'il considère comme indispensable, pour lui et les siens, ou bien celui qui a des moyens divers de se procurer cette somme ne consentira sans doute à se dessaisir de tels ou tels objets, à se charger de tel ou tel travail que si on lui offre un prix qu'il juge suffisant ; quand le cours du marché sera inférieur à ce prix, il s'abstiendra de vendre ses biens ou ses services, préférant soit garder ses marchandises jusqu'à ce que des circonstances plus favorables se présentent, soit se reposer plutôt que de travailler moyennant un salaire qui n'en vaut pas la peine. Mais celui qui a besoin absolument d'une certaine somme, pour faire face à ses échéances ou pour entretenir sa famille, sera dans une disposition exactement inverse : plus les prix seront bas, plus grandira la quantité de marchandises ou le temps de travail qu'il devra vendre, pour obtenir l'argent dont il ne peut pas se passer ; plus, par suite, il accroîtra son offre.

Ainsi, *la baisse des prix amène parfois une augmentation et non une diminution de la quantité offerte*. Ce phénomène se produit justement dans les cas où la situation des vendeurs est la plus intéressante : tels sont celui où une crise commerciale met certains industriels dans la nécessité d'écouler à tout prix les produits obtenus parfois à grands frais, pour éviter la faillite, et celui, bien plus tragique, où la baisse des salaires oblige les ouvriers chargés de famille à chercher tous les moyens de prolonger la durée de leur travail journalier jusqu'à l'extrême limite de leurs forces, pour ne pas mourir de faim. Quand il s'agit de produits industriels ou même agricoles, pour lesquels une production constante est indispensable au renouvellement des stocks et s'accélère ou se ralentit suivant l'importance des profits, l'effet de cette situation ne peut être que temporaire, et l'influence des frais de production sur la détermination des prix redevient bien

vite prépondérante. En ce qui concerne le travail, au contraire, les bras disponibles se retrouvent à peu près aussi nombreux le lendemain d'une baisse des salaires que la veille, et les besoins de la classe ouvrière continuent à déterminer une offre de services d'autant plus prolongés qu'ils sont moins payés. Des nécessités analogues peuvent amener les possesseurs de maisons, d'objets d'art ou de souvenirs anciens à les offrir, pour obtenir de quoi vivre, en quantité d'autant plus grande que le prix qu'ils en trouvent est plus bas.

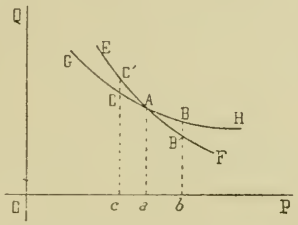
C'est là un fait qui mérite toute notre attention, car il ne tend à rien moins qu'à mettre en doute toute la théorie de la détermination des prix par le jeu de l'offre et de la demande, basée sur le caractère de *stabilité* de l'équilibre qui s'établit, quand le prix se fixe au niveau pour lequel la quantité offerte égale la quantité demandée. On s'en rend compte, en se reportant aux arguments par lesquels nous avons démontré cette stabilité.

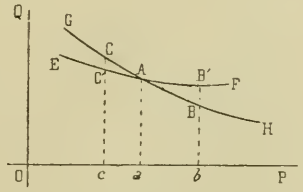
Au début du présent chapitre (page 207), nous avons établi cette démonstration en raisonnant sur une figure dans laquelle la courbe de la demande va en s'abaissant et celle de l'offre en s'élevant, quand les prix augmentent. Dans cette situation, pour un prix O*b*, supérieur au prix O*a* auquel répond l'équilibre, l'offre B*b* excède la demande B'*b*, ce qui fait baisser les prix ; pour un prix inférieur O*c*, l'offre C*c* est inférieure à la demande C'*c*, ce qui provoque la hausse ; ainsi, le jeu des forces économiques tend à ramener les prix à la position d'équilibre, dès qu'il s'en écartent. Nous avons ensuite (page 215) constaté l'exactitude de notre hypothèse, en ce qui concerne la forme de la courbe de la demande. Nous avons montré, au paragraphe D ci-dessus, que la courbe de l'offre prend bien la forme GH, pour les produits dont les frais de production augmentent avec la quantité produite. Pour ceux dont les frais de production sont indépendants de la quantité produite, la courbe de l'offre devient une ligne verticale et nous avons montré au paragraphe B (page 235) que, dans ce cas aussi, l'équilibre est stable, parce que toute tendance à la hausse accroît la production et toute tendance à la baisse la restreint. Lorsqu'une production est plus ou moins complètement monopolisée, la stabilité des prix n'est plus assurée par la concurrence ; mais, pour chaque groupe d'objets vendus à un même prix, il existe une certaine grandeur de ce prix



unique qui assure au monopoleur le maximum de bénéfices et, comme son gain diminue dès qu'il s'en écarte soit en plus, soit en moins, son intérêt l'incite toujours à revenir vers ce prix et assure encore la stabilité. Jusqu'ici donc, nous n'avons pas trouvé la théorie générale en défaut.

Au contraire, dans l'hypothèse où nous nous plaçons maintenant, son exactitude n'est plus démontrée. Tous nos raisonnements, sur l'équilibre des prix en cas de concurrence, sont basés sur ce fait incontestable que, quand l'offre excède la demande, la concurrence fait baisser les prix, et inversement. Nous avons constaté, dans les divers cas étudiés jusqu'ici, que cette action tend à ramener le marché vers la position d'équilibre, parce que la modification qui se produit dans les prix fait varier la quantité offerte dans un sens et la quantité demandée en sens inverse, de manière à rapprocher l'une de l'autre. Or, nous reconnaissons maintenant qu'il peut se présenter un cas où la baisse des prix engendre une *augmentation* de l'offre aussi bien que de la demande. Si l'offre GH croît *moins vite* que la demande EF, quand le prix descend de O*a* à O*c*, l'écart entre la quantité offerte et la quantité demandée continue à se produire dans le sens qui tend à ramener le prix vers la position d'équilibre. Mais si, ce qui n'est pas impossible *a priori*, l'augmentation amenée par la baisse des prix était *plus rapide* pour la quantité offerte que pour la quantité demandée, l'écart entre elles, au lieu de se produire dans le sens propre à ramener le prix vers la position d'équilibre, se produirait en sens inverse. Pour un prix O*c*, inférieur à O*a*, l'offre C*c* excéderait la demande ; par suite, la concurrence entre les vendeurs qui ne trouveraient pas de contre-partie ferait baisser les prix de plus en plus, jusqu'à leur complet effondrement. Inversement, pour un prix O*b* supérieur à O*a*, ce serait la demande B'*b* qui excéderait l'offre B*b*, ce qui ferait hausser les prix ; l'écart s'accentuant de plus en plus avec la hausse, les prix croîtraient au-delà de toute quantité donnée. En admettant donc qu'il y eût une position d'équilibre entre l'offre et la demande, ce serait une position d'*équilibre instable*, c'est-à-dire que, dès que la situation du marché s'écarterait légère-





ment de la position d'équilibre sous une influence accidentelle, le jeu naturel des forces économiques, au lieu de faire disparaître l'écart, tendrait à l'accentuer indéfiniment, et l'équilibre ne se rétablirait jamais.

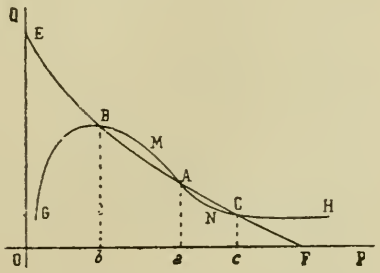
Il est bien évident qu'une pareille situation ne peut pas se réaliser dans la pratique, car un équilibre instable ne pourrait subsister, dans la nature, qu'avec une immobilité absolue de tout ce qui, en se modifiant, pourrait le troubler le moins du monde. Quand on y réfléchit, on reconnaît que si, théoriquement, il est possible que, dans certaines limites, la quantité offerte d'une certaine catégorie de marchandises ou de services croisse plus vite que la demande, quand le prix diminue, cette situation ne peut se produire que dans une certaine zone de prix, dans laquelle le marché ne peut pas rester. Il arrive nécessairement que la demande finisse par dépasser l'offre, pour des prix suffisamment bas, et que l'offre redevienne supérieure à la demande, quand les prix ont suffisamment monté. On retombe donc toujours dans la situation dans laquelle l'action de la concurrence empêche les prix de croître ou de décroître indéfiniment.

Envisageons d'abord le cas de la baisse des prix. Sans doute, elle peut, dans certaines situations, accroître l'offre ; mais un moment vient où celle-ci cesse de grandir et même se remet à diminuer, si les prix baissent indéfiniment, car, quel que fût le besoin des vendeurs, pour un prix nul l'offre serait nulle. Au contraire, la demande continue toujours à croître, car jamais tous les besoins ne sont satisfaits : il s'en révèle toujours de nouveaux lorsque le sacrifice à faire, pour obtenir qu'il y soit donné satisfaction, diminue suffisamment. La demande finit toujours par excéder l'offre, lorsque les prix sont extrêmement bas, du moment où il s'agit de produits ou de services répondant à des besoins dont la satisfaction illimitée n'est pas constamment assurée; c'est, au fond, l'idée que nous avons exprimée en disant qu'un certain degré de *rareté*, grand ou petit, est une des conditions nécessaires pour qu'un objet ou un service ait de la valeur. Or, en fait, les produits naturels qui ne remplissent pas cette condition, qui excèdent les besoins humains, sont fort rares. En ce qui concerne les produits obtenus par le travail et par suite le travail lui-même, il est impossible d'imaginer que cette situation se produise : on n'a jamais vu, on ne saurait même concevoir un état social où tous les besoins dont la satisfaction exige le travail de l'homme seraient satisfaits dans une mesure telle que l'offre de ce travail restât sans aucune contre-partie, à quelque prix que ce fût. On ne saurait donc con-

cevoir l'avilissement *illimité* du prix soit du travail, soit des objets autres que ceux qui, comme l'air atmosphérique, existent en quantité indéfinie eu égard à nos besoins.

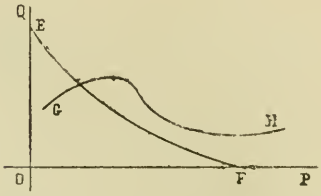
Il ne serait pas davantage possible qu'un prix crût indéfiniment, car on finirait toujours par retrouver une situation où la hausse amènerait un excédent de l'offre sur la demande. En effet, l'élévation des prix peut bien amener une diminution de l'offre, en permettant aux vendeurs pressés d'argent de se procurer la même somme par la vente d'une quantité moindre d'objets ou de services ; mais il n'est pas possible qu'elle amène jamais sa disparition complète, puisqu'elle n'anéantit pas le besoin d'argent qui l'engendre. Au contraire, des prix excessifs finiraient toujours, à un moment ou à un autre, par amener la disparition de toute demande, puisqu'il n'existe aucun objet dont l'usage ne puisse être remplacé par un autre, lorsqu'il devient trop coûteux, et qu'en tout cas les objets d'échange dont disposent les acheteurs sont toujours limités. La hausse serait donc toujours arrêtée, tôt ou tard, par un excès de l'offre sur la demande, comme la baisse par un excès de la demande sur l'offre.

Cela revient à dire que la position d'équilibre instable, si elle existait, serait nécessairement comprise dans l'intervalle de deux autres positions où un équilibre stable pourrait s'établir entre l'offre et la demande. Autrement dit, pour que cette position pût exister, dans la pratique, il faudrait que la courbe de la demande et celle de l'offre se coupassent en des points multiples. En effet, la courbe de la demande EF va toujours en s'abaissant plus ou moins vite, quand le prix s'élève, et arrive nécessairement à rencontrer l'axe OP, puisqu'il y a toujours un prix où toute demande cesserait. La courbe de l'offre GH peut, à la rigueur, s'abaisser plus vite que celle de la demande, dans une zone MN, quand les prix haussent ; mais jamais elle ne descend, pour les prix élevés, jusqu'à rencontrer l'axe OP. D'autre part, aux approches de l'axe OQ, elle passe nécessairement au-dessous de EF, du moment où il s'agit d'une marchandise qui n'existe pas en quantité indéfinie eu égard aux besoins ; elle s'abaisse même nécessairement assez pour venir rencontrer l'axe OP aux abords du point O, puisque l'offre s'annulerait, si le prix tombait à zéro, pour tout objet que



l'humanité ne possède pas en surabondance. La courbe de l'offre prend donc nécessairement une forme assez tourmentée, toutes les fois qu'elle présente cette particularité d'avoir, dans une certaine région, des ordonnées qui décroissent lorsque les abscisses croissent. Si elle rencontre EF en un point A, situé dans la zone MN, dans des conditions telles que GH soit *au-dessus* de EF à gauche de ce point, les deux courbes se rencontrent nécessairement aussi plus près de l'axe OQ, en un autre point B où GH repasse *au-dessous* de EF. De même, la courbe GH, qui est *au-dessous* de EF à droite de A, ne rencontrant jamais plus loin l'axe OP, que EF finit toujours par rejoindre, a nécessairement avec EF un autre point de rencontre C, où elle repasse *au-dessus* de cette dernière courbe. Les points B et C répondent à des positions d'*équilibre stable*, puisque, si les prix s'écartent légèrement de O*b* ou de O*c*, on se retrouve dans la situation, décrite antérieurement, où l'écart entre la quantité offerte et la quantité demandée se produit dans le sens nécessaire pour ramener le prix à la position d'équilibre. Au contraire, le point A répond à une position d'équilibre *instable* : en admettant que l'équilibre fût réalisé un instant dans cette position, dès que le prix viendrait accidentellement à dépasser O*a*, il tendrait à grandir, puisque la demande excéderait l'offre, jusqu'à ce qu'il eût atteint O*c* ; de même, dès que le prix tomberait au-dessous de O*a*, il s'éloignerait davantage de ce point jusqu'à ce qu'il fût réduit à O*b*.

Il résulte de ces considérations que, quand une marchandise (produit ou service) présente cette particularité que la diminution du prix amène une augmentation de l'offre, au moins dans certaines limites, il n'en résulte jamais qu'il n'y ait aucune position d'équilibre stable entre l'offre et la demande ; ce qui peut arriver, c'est qu'il y ait *deux positions d'équilibre stable*, répondant l'une à un prix élevé pour des transactions portant sur des quantités faibles, l'autre à un prix sensiblement plus bas pour des transactions portant sur des quantités beaucoup plus grandes.



Nous nous sommes arrêté sur cette situation toute spéciale, pour bien montrer que l'augmentation de l'offre quand le prix diminue, qui se produit pratiquement dans certains cas, ne renverse nullement la théorie de la détermination des prix par la loi de l'offre et de la demande. Bien entendu, quand

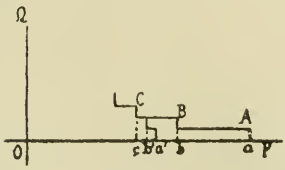
cette anomalie dans le tracé de la courbe de l'offre se produit dans une zone où cette courbe ne rencontre pas celle de la demande, elle n'a aucun effet sur les prix et la position d'équilibre reste unique. L'existence de deux positions d'équilibre stable suppose donc un concours de circonstances assez rare, car elle exige : 1° que, dans le nombre total des vendeurs, la proportion de ceux qui sont absolument obligés de vendre davantage, quand le prix baisse, soit assez forte pour que la baisse amène une augmentation sensible de l'offre totale ; 2° que les acheteurs n'aient pas grand intérêt à acheter davantage, quand cette baisse se produit, de telle sorte que la demande augmente moins vite que l'offre ; 3° que les deux courbes se rencontrent précisément dans la zone où ces deux conditions singulières sont réunies.

Si ces circonstances exceptionnelles se rencontraient dans la pratique, une fois les prix établis aux environs de l'une des deux positions d'équilibre stable, il serait infiniment difficile de passer à l'autre, car cela ne serait possible qu'en modifiant radicalement les habitudes établies, pour changer une situation comportant une production et une consommation déterminées de la marchandise en question en une autre, dans laquelle les quantités produites et vendues seraient extrêmement différentes, et, pendant toute la période intermédiaire, le marché serait affolé. Que de pareils changements puissent se produire, quand il s'agit de denrées ou de travaux d'un usage assez exceptionnel pour que l'évolution se fasse sans bouleversement social, cela se comprend : on peut imaginer que les marchands de diamants ou les *étoiles* des grands opéras puissent, s'il y a deux états du marché possibles où leurs offres rencontreraient des demandes égales, passer de celui qui comporterait la vente d'une quantité relativement élevée de bijoux ou un nombre assez notable de représentations, moyennant certains prix, à un autre comportant un débit beaucoup moindre et des prix bien plus hauts.

Mais la situation serait tout autre, s'il s'agissait de marchandises jouant un rôle considérable dans la vie sociale. Supposons que la vente du blé entre deux récoltes ou celle du travail des manœuvres remplissent les conditions qui rendent possibles deux positions d'équilibre. Prétendre passer de l'une à l'autre, non pas par étapes, mais par un saut brusque, comme il le faudrait puisqu'il n'y aurait pas de point intermédiaire où l'on pût s'arrêter, serait pure utopie, car il est impossible de transformer brusquement les habitudes qui dominent toute l'existence de tous les hommes. Quand même le prix du pain pourrait s'établir en équi-

libre bien plus bas ou celui de l'heure de travail bien plus haut qu'aujourd'hui, les premiers essais, pour opérer la révolution qu'impliquerait un pareil changement, ne produiraient qu'un léger déplacement aux environs de la position d'équilibre préexistante, et le jeu de l'offre et de la demande ramènerait le marché à cette position, bien avant qu'on eût franchi la position d'équilibre instable au-delà de laquelle le mouvement se continuerait de lui-même vers l'autre position d'équilibre stable. Pour passer à celle-ci, il faudrait, d'un seul coup, transformer complètement le mode d'alimentation de la population ou la quantité de travail employée dans l'ensemble de la production. Ce sont des idées qu'on peut envisager, à titre de jeux d'esprit. En pratique, tout se passe toujours comme s'il n'existait qu'une position d'équilibre stable. Il faudrait d'ailleurs, pour qu'il en existât plus d'une, la réunion de conditions bien peu vraisemblables.

K. — Cas d'un objet unique ou d'objets très peu nombreux. — Le cas où l'offre est réglée par la quantité existante d'objets qui ne peuvent plus être reproduits équivaut à un véritable monopole, quand il s'agit d'un objet unique, ou d'objets peu nombreux, tous réunis dans très peu de mains. En ce qui concerne, par exemple, les antiquités, les tableaux de maîtres, etc., on peut dire que chaque objet est unique et qu'il ne peut pas y avoir concurrence entre plusieurs vendeurs. Mais d'autres objets analogues peuvent donner satisfaction aux mêmes besoins et, par suite, il s'établit encore une sorte de marché, avec des cours variables. Cependant, comme la plupart des objets de ce genre appartiennent à des musées où ils sont absolument retirés de la circulation, le nombre de ceux qui sont susceptibles d'être vendus, à un prix quelconque, est toujours très limité. Il y a donc un quasi-monopole, maintenant une élévation de prix qui réduit singulièrement le nombre des acheteurs. Dans ces conditions, il est facile de voir que les prix dépendent de l'habileté avec laquelle chacun des intéressés conduit ses négociations et qu'ils ne sont plus mathématiquement déterminés.



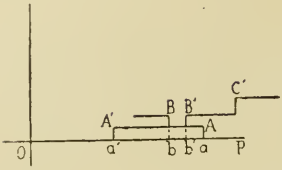
A un moment donné, il y a tel musée ou tel amateur disposé à donner, pour avoir un Rembrandt, un prix extrêmement élevé, que nous représenterons par la longueur O*a*. On pourrait donc vendre à ce prix une toile de ce maître ; mais, pour en vendre deux, il faudrait que le prix descendît suffi-

samment pour qu'un second amateur surgît, soit jusqu'à O*b* ; pour en vendre trois, il faudrait descendre jusqu'à un prix encore plus bas, soit O*c*, et ainsi de suite. Si donc il y a plusieurs Rembrandt à vendre, la courbe de la demande, qui est la ligne brisée *a*ABC..., indique, pour chaque nombre, le prix maximum au-dessus duquel on ne pourrait plus les écouler tous. Il peut parfaitement arriver que le prix O*a*, qu'offrirait un seul amateur, soit plus que triple du prix O*c*, auquel on en trouverait trois. Le vendeur ou les vendeurs auraient alors plus d'avantage à vendre un seul tableau, au prix O*a*, qu'à déprécier leur marchandise en offrant les trois à la fois. Ils obtiendront le maximum de recette en s'entendant pour ne pas mettre en vente les trois tableaux simultanément, de manière à en vendre d'abord un seul au prix O*a*, un second ensuite au prix O*b*, et à céder plus tard seulement le troisième au prix O*c*.

L'égalité de prix suppose que les trois tableaux sont absolument équivalents. En fait, trois tableaux du même maître sont toujours de mérite inégal. S'ils sont mis en vente simultanément, l'amateur qui ne veut pas dépasser le prix O*c* se contentera du moins beau ; les deux autres, qui étaient prêts à aller bien au-delà de ce prix, s'il l'eût fallu, pour se procurer un Rembrandt, paieront une somme plus forte, afin d'avoir de préférence l'un des deux plus beaux. Mais, si la différence de mérite des trois tableaux est faible, chacun de ces deux amateurs, pouvant avoir un Rembrandt pour le prix O*c*, n'offrira, en plus de ce prix, que la somme à laquelle il estime la *différence de mérite* existant entre le moins beau de ceux qui sont mis en vente et chacun des deux autres. Les prix se fixeront alors à des chiffres plus voisins les uns des autres, O*c*, O*b'*, O*a'*. S'ils diffèrent peu, il est encore possible que le moins beau des trois tableaux, tout seul, se fût vendu plus cher que les trois ensemble.

Bien entendu, les trois tableaux ne se vendront que si le prix le plus bas, O*c*, est suffisant pour déterminer leurs trois possesseurs à s'en dessaisir. Nous avons raisonné jusqu'ici comme si ces derniers étaient obligés de vendre à tout prix. En général, il n'en est pas ainsi, et l'on peut tracer une courbe de l'offre, figurée par la ligne *a'*A'B'C', représentant les prix auxquels chaque tableau serait cédé. Dans l'hypothèse à laquelle répond la figure de la page 306, il y a un tableau que le propriétaire vendra, pourvu qu'on lui en offre un prix au moins égal à O*a'*, lequel est plus petit que O*a*. Pour décider les propriétaires à en vendre un second, il faudrait payer un prix O*b'*, supérieur au prix O*b* pour

lequel il y aurait deux amateurs ; il ne se vendra donc qu'un tableau. Ce tableau se vendra certainement à un prix supérieur à O*b*, car le premier acheteur, qui est décidé à payer au besoin le prix O*a*, élèvera le prix qu'il offrira à un taux suffisant pour éliminer le second ; il se vendra, d'autre part, à un prix inférieur à O*b'*, car le vendeur qui le céderait pour la somme O*a'* abaissera assez son prix pour éliminer le second vendeur, lequel ne vendrait que moyennant O*b'*. Mais, entre les prix O*b* et O*b'*, il n'y a plus qu'un acheteur et un vendeur ; le prix se débattra entre eux, dans ces limites, sans concurrence possible et, selon la ténacité de chacun, selon son habileté à dissimuler les sacrifices qu'il consentirait plutôt que de renoncer à l'affaire, le prix se rapprochera plus ou moins de l'une ou l'autre des deux limites au-delà desquelles une concurrence surgirait.



Il va de soi, d'ailleurs, que cette concurrence ne surgira que si la publicité est suffisante ; l'acheteur ou le vendeur ne profitera pas des avantages qu'il pourrait tirer de la possibilité de cette concurrence, si limitée qu'elle soit, s'il ne sait pas provoquer les offres ou les demandes, toujours peu nombreuses, auxquelles peuvent donner lieu des objets très rares.

S'il n'y avait qu'un seul tableau à vendre, le champ du marchandage serait bien plus étendu, entre le prix limite pour l'acheteur, O*a*, et le prix limite pour le vendeur, O*a'*.

De même, il y a place pour le marchandage quand, sur un champ de foire, le nombre des animaux demandés ou offerts n'est pas très grand et quand les différences résultant des qualités propres à chacun d'eux font que la concurrence est limitée entre un petit nombre soit de vendeurs, soit d'acheteurs.

On rencontre un cas analogue quand, par exemple, un seul terrain peut convenir à un propriétaire pour agrandir son parc, son usine ou son pré. Le vendeur, s'il est informé de cette situation, sait qu'il dispose d'un objet ayant des qualités uniques ou presqu'uniques pour son voisin ; il peut régler en conséquence les conditions dans lesquelles il l'offrira et bénéficier de l'intensité exceptionnelle du désir de cet acheteur, dans la mesure où il parvient à s'en rendre compte.

L'extrême rareté enlève donc à la détermination des prix sa certitude, parce qu'elle supprime ou limite étroitement la concurrence d'où résulte le caractère objectif de cette détermination.

V. Résumé des lois de l'offre et de la demande ; conclusions. — Les développements que nous venons de donner montrent combien les conditions dans lesquelles la loi de l'offre et de la demande détermine les prix varient avec la nature des produits et avec le régime naturel ou légal de la production.

La quantité d'une marchandise pour laquelle il y a des *demandes*, à chaque prix, dépend de l'étendue et de l'intensité des besoins auxquels elle peut donner une satisfaction directe ou indirecte, des ressources des acheteurs, des autres besoins auxquels ils peuvent les affecter, enfin de la facilité qu'ils peuvent trouver à remplacer cette marchandise par une autre, répondant plus ou moins bien aux mêmes besoins.

Quant aux conditions de l'*offre*, elles dépendent le plus souvent de celles de la production de l'objet ou du service envisagé, lesquelles rentrent dans trois cas principaux :

1° Lorsque la production est livrée à la libre *concurrence*, le prix se fixe d'après les *frais de production*. Chaque producteur ne peut alors tirer un profit notable de son industrie, en sus du prix de revient représentant la rémunération du capital et du travail employés, que si une habileté au-dessus de la moyenne lui permet de produire ou de vendre dans des conditions particulièrement avantageuses. Toutefois, les producteurs qui exploitent des avantages naturels exceptionnels en tirent une *rente*, représentant la différence entre les frais de production réduits, grâce à ces avantages, et ceux de l'unité produite dans les conditions les plus désavantageuses, parmi celles qui se vendent; mais, presque toujours, en pratique, ils ont acquis les agents naturels qui leur procurent cette rente moyennant un capital dont elle ne représente plus pour eux que l'intérêt. Le prix unique du marché étant le plus bas, parmi tous les prix que paieraient à la rigueur les demandeurs qui trouvent à acheter, tous ceux d'entre eux qui eussent maintenu leur demande à un prix plus élevé bénéficient de l'écart entre ce prix unique et les prix variables que chacun d'eux aurait consenti à payer, plutôt que de renoncer à son acquisition : c'est la *rente des acheteurs*.

2° Quand un *monopole* est constitué par la loi ou peut se constituer en raison des conditions spéciales de la production, le prix est fixé par les calculs que le monopoleur établit en vue de tirer de son monopole le maximum de recette. Le monopoleur n'a jamais intérêt à vendre au-dessous de la dépense que lui cause la production de chaque objet ; ce *minimum* est ce que nous avons appelé *prix de revient partiel*. Il peut, dans une

mesure plus ou moins grande suivant les cas, rapprocher le prix qu'il fait payer à chaque acheteur du prix *maximum* auquel cet acheteur eût consenti à payer le produit ou le service rendu, plutôt que d'y renoncer, c'est-à-dire de la valeur d'usage, de manière à absorber en partie ce qui constituait la rente des acheteurs dans le premier cas. Cette faculté lui permet souvent de couvrir ses frais, alors que, avec un prix unique, l'entreprise dont il s'est chargé n'eût pu être organisée qu'à perte, et parfois même lui donne les moyens de réaliser un surcroît de bénéfices considérable. Les prix perçus par le monopoleur ne sont pas arbitraires, puisqu'ils restent subordonnés aux conditions de la demande; mais, dans ces limites, le montant de chaque prix dépend du plus ou moins de liberté d'action laissée au monopoleur et de la manière dont il entend ses intérêts.

3° Lorsque les avantages de la *production en grand* ne peuvent être pleinement réalisés que dans des établissements très importants, de telle sorte que, si leur nombre devenait un peu grand, la production totale dépasserait la quantité que la demande peut absorber à un prix rémunérateur, cette limitation fait naturellement naître des *coalitions* qui créent des situations intermédiaires entre la concurrence et le monopole : ces situations diffèrent très peu du monopole, au point de vue de la détermination des prix, quand le nombre des entreprises susceptibles de vivre, étant donnée la clientèle possible, est très petit; elles se rapprochent d'autant plus du cas de la libre concurrence que ce nombre est plus grand. Dans l'un et l'autre cas, c'est le *prix de revient partiel*, représentant la dépense nécessaire pour produire chaque unité de la marchandise en question, abstraction faite des charges permanentes, qui intervient seul dans la détermination de chaque prix; mais c'est l'importance des *charges permanentes*, indépendantes de la production, qui détermine le nombre des établissements susceptibles de vivre et, par conséquent, la mesure dans laquelle le régime de l'industrie envisagée se rapprochera de la concurrence ou du monopole.

Enfin, lorsqu'il s'agit d'objets existant *en quantité limitée*, sans que cette quantité puisse être accrue par l'industrie humaine ou du moins sans que son augmentation puisse devenir sensible dans un délai assez court, ce sont les dispositions des détenteurs de ces objets qui déterminent l'offre, comme celles des amateurs déterminent la demande, en sorte qu'il est impossible de calculer comment s'établiront les prix. Toutefois, ceux-ci restent déterminés par la situation générale du marché, sauf dans les cas

exceptionnels où ce marché est trop étroit pour qu'il y ait une concurrence sérieuse.

On voit combien il est absurde d'opposer, comme le font certains critiques de l'Economie politique, la théorie qui fait dépendre les prix de l'offre et de la demande, celle qui les considère comme une conséquence du prix de revient ou celles qui les rattachent à la rareté, à la valeur d'usage, à l'utilité finale, etc. Il n'y a qu'une théorie, celle de l'offre et de la demande : le prix de revient, la valeur d'usage et la rareté sont des éléments divers, dont cette théorie étudie l'influence, plus ou moins grande suivant les cas, sur l'une ou sur l'autre ; quant à l'utilité finale, elle n'est que la valeur d'usage coïncidant, pour la dernière unité vendue, avec la valeur d'échange. Le fait qu'une théorie comprend les effets de causes très diverses n'implique aucune contradiction entre les conclusions dans lesquelles l'une ou l'autre de ces causes prédomine, suivant les cas.

Dans la pratique les divers cas énumérés ci-dessus et les subdivisions de chacun d'eux sont loin de présenter la rigueur mathématique à laquelle la classification ci-dessus, nécessaire dans un exposé dogmatique, porterait à croire. La plupart des espèces participent, à la fois, de plusieurs des caractères étudiés comme distincts, et la détermination des prix est soumise simultanément à des influences très diverses.

Certains théoriciens ont critiqué, par exemple, la distinction faite entre les produits industriels, dont le prix de revient est indépendant de la quantité produite, et les produits agricoles ou miniers, dont la production ne peut être accrue sans que le prix de revient augmente ; il n'existe, disent-ils, aucune production qui ne subisse cette dernière influence, car toutes utilisent des matières premières dont le prix y est soumis. Cela est vrai : même dans le prix de revient du produit le plus complexe de l'art du couturier ou du ciseleur il faut compter le prix de la laine ou de la houille, qui tend à croître avec la consommation, ainsi que le loyer du magasin, qui dépend de la densité des agglomérations. Mais il suffit qu'un certain caractère, qui est absolument prépondérant quand on considère une denrée ou une matière première fournie par l'agriculture ou les mines, devienne sans importance dans les produits livrés à la consommation après une transformation complète, pour qu'on soit en droit d'établir les distinctions que nous avons faites, en vue de simplifier les cas envisagés et d'en rendre l'étude possible.

De même, il n'y a pas de monopole absolu, puisqu'il n'est aucun produit, aucun service dont l'usage ne puisse être remplacé par celui de quelques succédanés, — et il n'y a pas de concurrence absolument égale et libre, puisque nul vendeur n'a le droit d'établir son magasin exactement au même endroit que son concurrent. Dans toutes les branches d'activité, un certain degré de production en grand s'impose, et le nombre des concurrents n'est jamais illimité, au sens propre du mot. Enfin, la production ne se proportionnant jamais instantanément aux besoins, la quantité existante d'une marchandise intervient toujours dans la fixation de son prix, à un moment donné, concurremment avec les frais de production.

L'impossibilité de modifier brusquement cette quantité donne d'ailleurs aux *prévisions* que l'on peut faire, en ce qui concerne les besoins futurs, une importance presqu'égale à celle des besoins immédiats, dans la détermination des prix pratiqués à chaque instant. Les offres et les demandes des *spéculateurs*, basées sur ces prévisions, constituent souvent la grande majorité de celles qui apparaissent sur le marché. Sans doute, elles ne peuvent pas modifier les prix d'une manière durable, puisqu'elles entraînent finalement autant d'achats que de ventes ; mais elles hâtent la réalisation des modifications qui se fussent produites ultérieurement, et parfois elles en engendrent de passagères que la situation réelle, présente et future, ne justifie pas.

Enfin, les positions d'équilibre entre l'offre et la demande, qui déterminent les prix, *se déplacent constamment*. Les modifications sont en général très lentes, parce qu'elles résultent de la généralisation de certains changements dans les goûts et les idées, de l'accumulation des capitaux, de l'accroissement de la population, ou d'autres transformations qui ne se produisent que peu à peu. Pourtant, des découvertes, des bouleversements politiques peuvent amener, sur certains points ou dans certaines situations, des *changements rapides*, pendant la durée desquels cessent de s'appliquer les observations et les raisonnements portant sur les oscillations habituelles, autour de positions d'équilibre stable se déplaçant assez lentement pour être considérées comme immobiles. Mais ce sont là des circonstances exceptionnelles et passagères, qui n'infirment pas les conclusions tirées, pour les situations normales, de l'étude des équilibres économiques.

Toutes ces considérations spéciales n'empêchent donc pas que la détermination des prix, pour chaque espèce de marchandises, rentre plus ou moins rigoureusement dans l'un ou l'autre des cas

d'équilibre envisagés et que *la loi de l'offre et de la demande* les règle en conséquence. Bien entendu, il faut, pour cela, qu'il existe un marché offrant assez d'étendue pour comporter un nombre suffisant de participants aux transactions. Les études tendant à prévoir les effets de la loi de l'offre et de la demande, dans tel ou tel cas, comme toutes les études économiques, reposent sur *la loi des grands nombres* et sur *la loi de continuité.* Elles donnent des résultats certains, parce qu'il est certain que, quand un grand nombre d'individus participent à des transactions, la conduite de la plupart d'entre eux sera conforme aux données générales que nous possédons sur la nature humaine, et que chaque petite différence dans les prix, agissant soit sur les uns, soit sur les autres, amènera une différence du même ordre de grandeur dans les quantités offertes ou demandées. Les conclusions basées sur ces principes ne s'appliquent plus, quand il n'existe, pour un produit, qu'un très petit nombre de vendeurs ou d'acheteurs ; les dispositions individuelles de chacun d'eux, exerçant une influence considérable sur un marché très restreint, peuvent en modifier notablement la situation. C'est pour cela que le prix de vente d'un objet unique échappe à toute loi. Il en serait de même en cas de monopole, si la nécessité d'associer, pour l'exercice de tout monopole un peu important, un grand nombre de personnes se renouvelant sans cesse, ne faisait du monopoleur lui-même une sorte d'*homme moyen*, de qui l'on peut attendre, avec une quasi-certitude, une conduite conforme aux tendances générales que leur intérêt inspire à la plupart des hommes.

Il ne faut pas perdre de vue, d'autre part, que l'ignorance, les préjugés, les habitudes empêchent les prix de se régler d'une manière complète et immédiate d'après les considérations que nous venons de développer. Ces considérations permettent de se rendre compte de l'action des influences diverses qui s'exercent sur les prix ; elles montrent comment est déterminé le niveau qui *tend* à s'établir, sans d'ailleurs que jamais ce niveau soit exactement atteint. Les prix pratiqués sur chaque marché s'en rapprochent d'autant plus que ce marché est plus étendu, qu'il est ouvert à un plus grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, qu'il est en communication plus facile avec les marchés extérieurs. Cependant, même sur ceux où ces conditions sont le mieux remplies, dans les Bourses où se pratique la vente en gros des titres ou des marchandises, des bourrasques momentanées, amenées par les emballements ou les paniques de l'opinion, bouleversent sou-

vent les prix. Dans le commerce de détail, au contraire, des frottements innombrables, qui entravent la circulation à travers une foule de conduits plus ou moins étroits, retardent la réalisation des modifications les plus justifiées et maintiennent longtemps des prix excessifs ou insuffisants.

Tout cela n'empêche pas les lois économiques de dominer le mouvement général des prix. Suivant une ingénieuse comparaison, les prix réels, comme les flots de la mer, oscillent constamment autour d'un niveau théorique et passent tantôt au-dessus et tantôt au-dessous, sans s'y arrêter jamais. Il n'en est pas moins vrai que l'étude de ce niveau théorique constitue le seul moyen de se rendre compte de la forme des océans et du mouvement général des marées, de même que la théorie des prix permet seule de constater les relations entre eux, les mouvements généraux qui se produisent sur les marchés et les répercussions de ces mouvements sur toutes les manifestations de l'activité économique du genre humain.

La connaissance de ces lois permet de se rendre compte de ce qu'il faut entendre par le *juste prix*. Les auteurs qui emploient ce terme prétendent généralement désigner par là un prix qui réponde soit à l'utilité réelle de chaque produit, soit à un prix de revient établi en attribuant aux ouvriers des salaires qui leur permettent de procurer à leur famille tout ce qui est nécessaire à la vie. Ils font appel les uns à l'*intervention de l'Etat*, les autres aux *sentiments de justice des acheteurs ou des vendeurs* pour ramener les prix à ce niveau.

Il faut d'abord remarquer que le juste prix, ainsi défini, serait impossible à déterminer, puisque nous avons vu que l'*utilité* n'est pas susceptible de mesure et que le *nécessaire* n'a aucune définition précise (voir pages 37 et 81). En second lieu, il serait impossible de corriger à la fois les deux prétendues injustices résultant de ce que les produits seraient vendus trop cher, eu égard à leur utilité, et trop bon marché pour rémunérer convenablement les travailleurs, puisqu'il faudrait d'un côté abaisser les prix, de l'autre les relever, souvent pour les mêmes marchandises. Pour tous les produits nécessaires aux ouvriers, à mesure qu'on relèverait les prix, afin de mieux payer les travailleurs, on augmenterait la somme dont ils auraient besoin pour se les procurer ; le problème posé est donc insoluble.

En effet, l'idée d'établir un prix courant autre que celui pour lequel l'offre est égale à la demande est *contradictoire*. Ni la loi,

ni la bonne volonté des acheteurs ou des vendeurs ne peut faire que le marché soit en équilibre à un prix avec lequel il resterait des demandes non satisfaites ou des offres ne trouvant pas preneur. On peut essayer d'imaginer une société où les fonctions et les produits seraient répartis par une autorité supérieure et non par de libres accords entre les particuliers : c'est le but du socialisme. Mais, du moment où on ne va pas jusque-là, rien ne peut empêcher que si, à un cours donné, il y a un excédent de vendeurs, ceux d'entre eux qui sont disposés à se contenter d'un prix moindre s'assurent la préférence des acheteurs en leur faisant des remises, publiques ou secrètes, et que si, inversement, le cours qu'on cherche à établir amène un excédent d'acheteurs, des majorations, consenties par ceux qui sont prêts à payer plus cher pour avoir la certitude d'être servis, amènent la hausse. Ainsi, dans le seul type de société connu, dans le seul, par conséquent dont la possibilité soit démontrée, il n'y a pas d'autre prix susceptible d'être *appliqué d'une manière générale* que celui qui résulte de l'offre et de la demande.

C'est déjà là une forte raison de le considérer comme le juste prix. C'est d'ailleurs le seul qui réponde à l'idée de *justice*, suivant la vieille définition : *firma et perpetua voluntas suum cuique tribuendi*. En effet, la seule manière d'attribuer au vendeur comme à l'acheteur l'équivalent du *suum*, de ce qui était *sien* avant l'échange, c'est de fixer le prix de la marchandise envisagée à la somme avec laquelle on pourrait aussitôt se procurer cette même marchandise, dans le même endroit, c'est-à-dire au *prix courant*.

Il n'y a de prix *injuste* que celui qui est soustrait aux lois normales de la vie économique, par la fraude ou par la violence. Quiconque abuse de la faiblesse ou de l'ignorance d'autrui, d'un besoin d'argent ou de nourriture si pressant qu'il ne permet pas de s'adresser ailleurs, pour acheter ou vendre à un prix s'écartant notablement du prix du marché, commet une injustice, car il prive son cocontractant des avantages qu'il devait légitimement obtenir. La puissance publique a qualité pour refuser sa sanction à un contrat ainsi vicié ; elle peut même punir les auteurs des actes frauduleux ou oppressifs prohibés par la loi pénale. Mais on tomberait dans l'arbitraire le plus fâcheux, dans des contradictions et des impossibilités insurmontables, si l'on voulait considérer comme juste prix, dans une société dont le principe est la liberté individuelle, un prix autre que celui qui résulte de l'offre et de la demande, pratiquées dans des conditions de sin-

cérité aussi complètes que possible. Si ce prix dépasse parfois les ressources d'une partie de ceux à qui un produit serait nécessaire, s'il ne suffit pas, d'autre part, pour fournir aux familles de tous ceux qui ont collaboré à sa production de quoi vivre convenablement, la *charité* seule peut combler la différence, car il s'agit alors de donner et non de payer.

Si la puissance publique est absolument impuissante à *agir directement sur les prix*, elle peut *agir sur quelques-unes des causes qui les déterminent*. Dans les éléments du prix de revient de chaque marchandise entrent des impôts et des frais causés par les règlements de police, dont le montant dépend de la ligne de conduite du Gouvernement. L'abondance des marchandises sur tel ou tel point dépend de la facilité des transports, et nous avons vu que la gestion des voies de communication rentre par sa nature dans les services publics. Enfin, ceux-ci sont de grands consommateurs, dont la demande influe, comme toute autre, sur les prix des objets dont ils ont besoin. L'Etat exerce une influence certaine sur les prix, puisque ses services tiennent une grande place dans la vie économique, où tout est solidaire, et puisque leur bonne ou leur mauvaise gestion allège ou accroît les charges de tous les citoyens. Nous verrons, au Chapitre suivant, dans quelle mesure son action peut s'exercer sur l'élément principal des prix de revient, le coût des services producteurs.

CHAPITRE QUATRIÈME

LA RÉPARTITION DES PRODUITS DANS LES ENTREPRISES

I. La répartition par le jeu de l'offre et de la demande. — Dans l'*économie naturelle*, où des groupes restreints d'hommes unis par la parenté, par la tradition ou encore par la force produisent directement pour la consommation de leurs membres, les tâches d'abord, puis les produits obtenus sont répartis potestativement entre ceux-ci par les chefs de chaque groupe; les lois ou les usages peuvent établir une certaine uniformité dans les conditions d'existence des divers groupes, mais la situation de chacun ne réagit sur celle des groupes similaires, même les plus voisins, qu'à titre d'exemple. Dans l'*économie monétaire*, au contraire, où les groupes producteurs se forment par des adhésions volontaires, sous la direction des chefs d'entreprise, ce sont les conditions de l'offre et de la demande, sur l'ensemble du marché, qui déterminent la rémunération de chaque travailleur, de chaque capitaliste et de chaque propriétaire foncier, dans le groupe où il est entré, ainsi que la part revenant à l'entrepreneur qui dirige ce groupe.

Ce qui constitue cette rémunération, en réalité, c'est la quantité d'objets et de services de toute nature que chacun peut se procurer avec le salaire, l'intérêt, la rente ou le profit dont il dispose. Cette quantité dépend du prix auquel sont vendus les produits de l'entreprise à laquelle il collabore, d'une part, du prix auquel il achète ensuite ceux dont il a besoin, d'autre part. Mais, là comme toujours, la monnaie n'est qu'un intermédiaire. Ce qui détermine finalement la part de chaque individu, c'est d'abord l'abondance des produits à partager, qui dépend du développement des moyens de production et de l'art industriel, et ensuite la proportion dans laquelle il peut disposer de ces produits. Or, cette proportion se détermine par la fraction qu'il garde ou qu'il obtient du pouvoir général d'achat représenté par la recette brute de l'entreprise qu'il dirige ou à laquelle il loue sa force de travail, son capital ou sa terre. Tout homme qui ne se fait pas

lui-même entrepreneur cherche à tirer le meilleur parti des services producteurs dont il dispose, en les vendant le plus cher possible, et ce sont les conditions générales de l'offre et de la demande de services similaires, dans les diverses branches d'activité, qui le décident à les engager dans telle ou telle entreprise, pour tel ou tel emploi, moyennant tel ou tel prix.

Il suffit de regarder autour de soi pour constater que c'est bien par l'offre et la demande que sont déterminés le *salaire*, l'*intérêt* ou la *rente* payés à un taux forfaitaire au travail, aux capitaux ou aux agents naturels engagés dans l'entreprise d'autrui. Sous l'influence de la concurrence entre les détenteurs des divers moyens de production qui les offrent, d'un côté, entre les entrepreneurs qui les demandent, de l'autre, un prix s'établit sur le marché, pour chaque catégorie de services producteurs, dans des conditions tout à fait analogues à celles que nous avons décrites dans le Chapitre précédent, et ce prix domine toutes les transactions individuelles. Quant au *profit* de l'entrepreneur, il résulte, par différence, du montant du produit total obtenu et de la part que le jeu de l'offre et de la demande l'a obligé à céder à ses collaborateurs.

L'idée que le *travail humain* soit ainsi considéré comme une *marchandise* semblable à toutes les autres, que la seule ressource dont disposent la plupart des familles ouvrières pour subvenir à leurs besoins soit fixée, non d'après des considérations d'humanité, mais en vertu de lois économiques totalement indépendantes de ces considérations, a soulevé fréquemment les protestations indignées, non seulement des socialistes, mais aussi de beaucoup de philanthropes. Pourtant, il faut reconnaître que cette solution est la seule compatible avec une organisation sociale basée sur la liberté du travail, laquelle implique : 1° la liberté, pour chacun, de disposer des produits de son travail (autrement dit la propriété individuelle), 2° la liberté des contrats passés en vue de l'organisation des entreprises par l'association spontanée des forces productrices. Ces conditions entraînent nécessairement la fixation des salaires d'après un prix courant, résultant de l'état du marché du travail, dans chaque région.

Nous examinerons dans le présent chapitre, en étudiant la manière dont se fixe le prix des services producteurs, dans quelle mesure l'intervention de l'Etat peut modifier le jeu de l'offre et de la demande au profit des travailleurs, tout en conservant les traits essentiels de l'organisation traditionnelle commune à toutes

les sociétés civilisées ; nous discuterons, dans le chapitre suivant, la valeur des tentatives faites pour imaginer une organisation sociale plus favorable aux classes ouvrières ; enfin nous rechercherons, dans le Livre II de ce Cours, par quels moyens l'assistance peut parer aux insuffisances du salaire, sans aggraver les maux qu'elle veut soulager. Nous verrons alors que le régime de liberté et de responsabilité individuelle, qui est actuellement la base des rapports entre les hommes, en principe au moins et sauf des dérogations déjà trop nombreuses, est encore le plus favorable à l'intérêt général qu'on puisse concevoir. Mais, auparavant, nous devons commencer par étudier les conséquences de ce régime. En ce qui concerne son principe même, nous nous bornerons ici à faire remarquer, qu'on ne peut pas, sans contradiction, l'admettre et en condamner les conséquences : que la charité oblige à atténuer certaines de ces conséquences, nul ne le conteste ; mais, au point de vue de la justice, on n'est pas fondé à réprouver les résultats inévitables du libre usage que chacun fait de ses droits, à moins de nier la légitimité de ceux-ci.

A ce point de vue donc, la seule question qui se pose est celle de savoir comment se fixe en fait, dans la société actuelle, le taux du salaire, de l'intérêt, de la rente et du profit. Résulte-t-il, comme on le dit souvent, d'une sorte de bataille entre les employeurs et les employés, dans laquelle la partie la plus forte ou la plus habile triompherait ? Découle-t-il, au contraire, d'une situation qui s'impose aux uns et aux autres ? On peut dire que c'est là le nœud de tout ce que l'on appelle *les questions sociales*. Si c'est la force, la puissance matérielle, légale ou financière, acquise à tort ou à raison, qui permet à quelques-uns de fixer arbitrairement la répartition des produits, ceux qui ont réussi à s'attribuer la meilleure part, jusqu'ici, ont commis un abus criant, et il serait légitime d'employer les moyens les plus efficaces pour la leur arracher. Si au contraire, comme nous croyons pouvoir le démontrer, il y a une loi économique qui fixe presque absolument la part de chacun, le salaire, l'intérêt, la rente et le profit sont justes, toutes les fois qu'aucune violence ou aucune fraude ne met obstacle à ce que chacun obtienne la part à laquelle il a droit, en vertu de cette loi naturelle. C'est pourquoi nous allons rechercher comment fonctionnent l'offre et la demande, avec l'organisation sociale actuelle, pour constater si leur jeu est déterminé de manière à engendrer une véritable loi de la répartition, conséquence nécessaire des dispositions générales résultant de la nature humaine et indépendante des volontés individuelles.

Dans cette étude, nous raisonnerons souvent comme si la masse à répartir, constituée par les produits que fournit le fonctionnement de l'ensemble des entreprises, était une *donnée* du problème. Il semble, au premier abord, que nous tournons dans un cercle vicieux, quand nous cherchons comment se déterminent le salaire, l'intérêt, la rente et le profit en partant de la valeur des produits de l'industrie humaine, après avoir démontré, dans le Chapitre précédent, que la valeur de ces produits dépend, dans la plupart des cas, du prix de revient, qui dépend lui-même de deux au moins des quantités à déterminer, le taux des salaires et celui de l'intérêt. Mais il ne faut pas oublier que, quand nous étudions la valeur et les prix, ce que nous recherchons, ce ne sont pas des *grandeurs absolues*, ce sont des *rapports*. D'un côté, la valeur respective des divers produits industriels dépend du rapport qui existe entre le montant de la dépense faite pour produire chacun d'eux, et ce sont les lois de cette dépendance que nous avons étudiées dans le chapitre précédent. D'un autre côté, la part respective du travail, du capital et des agents naturels, dans la masse produite par leur collaboration, dépend du rapport qui s'établit entre les avantages que les entrepreneurs tirent du concours de l'un ou de l'autre de ces agents, et c'est à démontrer l'existence de cette dépendance et à en rechercher les conséquences que sera consacré le présent chapitre. Ce sont là deux questions bien distinctes.

Il est vrai que la consistance de la masse dont nous allons maintenant étudier le partage variera elle-même avec le taux des salaires, de l'intérêt et de la rente, puisque ce sont les prix des produits qui déterminent l'orientation de la consommation et par suite de la production. Mais, dans une étude analytique, on peut envisager séparément les deux problèmes qui font l'objet, l'un du chapitre précédent, l'autre de celui-ci, sans que les conclusions auxquelles on arrive soient faussées par les réactions du prix des services producteurs sur celui des produits et inversement. Il suffit, pour ne pas se faire d'illusions sur la portée des conclusions auxquelles on arrive, de se rappeler qu'on ne pourrait pas résoudre l'un de ces problèmes indépendamment de l'autre, s'il s'agissait de *calculer* les prix, au lieu de rechercher simplement *comment s'établit la grandeur respective de certains d'entre eux*. C'est uniquement à cette dernière recherche que nous allons maintenant procéder, en ce qui concerne spécialement les prix des divers services producteurs.

Pour étudier ces prix, il faut se placer dans l'hypothèse où ils se dégagent nettement des profits et des pertes résultant de la gestion de chaque entreprise, c'est-à-dire supposer que l'entrepreneur traite à forfait pour *louer les forces productrices* ou pour *acheter leurs services*, ces deux expressions étant synonymes. Sans doute, l'entrepreneur, doit fournir lui-même une partie du travail, du capital ou des agents naturels employés à la production ; il peut aussi associer ses collaborateurs à ses bénéfices ou à ses pertes, dans une mesure plus ou moins large, par les contrats qu'il passe avec eux. Mais, pour bien distinguer les divers éléments entre lesquels se partagent les recettes réalisées, il faut les séparer par la pensée. Il faut donc supposer que les forces productrices dont l'entrepreneur dispose, sans avoir à les payer, reçoivent une rémunération calculée au même taux que s'il les louait à forfait, rémunération que l'on doit comprendre dans les frais de production pour savoir s'il y a gain ou perte. Il faut aussi raisonner dans l'hypothèse, la plus fréquente de beaucoup, où la part de ses collaborateurs est fixée absolument à forfait, laissant de côté, quant à présent, la participation dans l'aléa de l'entreprise, qui fait parfois d'eux une sorte d'entrepreneur collectif et sur laquelle nous reviendrons au Livre II du Cours.

Dans toute la suite du présent chapitre, nous étudierons le salaire, l'intérêt ou la rente en les envisageant comme la rémunération propre des services producteurs de la force de travail, du capital et des agents naturels, dégagée de tout élément accessoire et abstraction faite de la forme sous laquelle cette rémunération se présente. Nos conclusions ne sont donc pas spéciales à l'organisation à laquelle on donne souvent le nom de *salariat* et qui résulte de l'embauchement des ouvriers moyennant un prix forfaitaire. Mais c'est sur cette organisation que nous raisonnerons, parce que, mieux que toute autre, elle dégage les uns des autres les divers facteurs de la production.

Nous emploierons l'expression *force de travail*, aujourd'hui très usitée, dans l'étude de l'offre et de la demande du concours des travailleurs, pour éviter l'ambiguïté résultant de ce que le mot *travail* est employé, à la fois, pour désigner la besogne à faire et l'action de l'ouvrier qui l'exécute. Les mots *offrir du travail* s'appliquent, dans le langage courant, aussi bien à l'ouvrier qui offre ses bras à un patron qu'au patron qui offre de l'occuper ; il vaut donc mieux dire que le premier offre et que le second demande de la force de travail.

Nous commencerons par rechercher comment se détermine le

taux moyen du *profit des entrepreneurs*. Nous examinerons ensuite la situation respective du *travail* et du *capital*, vis-à-vis des entrepreneurs, en faisant abstraction de la part que peut revendiquer le propriétaire des agents naturels ; nous nous placerons ainsi, par la pensée, dans la situation où serait une population peu nombreuse, pour les besoins de laquelle la terre serait surabondante. Nous verrons enfin comment le fait que les *agents naturels* n'existent qu'en quantité limitée modifie cette situation et donne à leurs détenteurs les moyens de prélever une rente sur la plupart des productions. Puis nous dégagerons les conséquences des lois constatées, au point de vue de la *légitimité de la répartition* qui en résulte et des *avantages sociaux de la propriété individuelle*.

II. Détermination du profit moyen des entrepreneurs. — Nous avons dit que les économistes, notamment en Angleterre, avaient longtemps *confondu le profit avec l'intérêt du capital*. Cette erreur s'explique par le fait que l'entrepreneur doit toujours posséder une partie au moins du capital engagé dans une affaire et que, dans les petites entreprises, qu étaient à peu près les seules connues jadis, il en possède généralement la totalité ou la majeure partie. Le développement du crédit et surtout des valeurs mobilières, depuis près d'un siècle, a mis en évidence la distinction entre : 1° l'intérêt du capital qui est employé dans une industrie et qui est sans doute associé à ses risques, mais seulement dans le cas où l'entreprise péricliterait définitivement, 2° le gain ou la perte résultant du succès des opérations de chaque année ou même de chaque mois. Le capital appartenant en propre à l'entrepreneur est, à la vérité, le premier qui supporte les risques. Mais, pour bien se rendre compte des faits, il faut distinguer deux choses : d'une part, les intérêts de ce capital, calculés à un taux tenant compte de ces risques et constituant l'élément commun avec la rémunération d'un prêt aléatoire ; d'autre part, ce qui a un caractère spécial dans la fraction des résultats de l'œuvre commune restant au compte de l'entrepreneur.

Aujourd'hui, certains auteurs *envisagent le profit comme la rémunération, sous une forme spéciale et aléatoire*, du *travail de l'entrepreneur*. Sans doute, le gain de l'entrepreneur est en grande partie le résultat de ses efforts, de son instruction, de son expérience, enfin des qualités spéciales d'invention, qui lui font apercevoir à chaque instant la direction la meilleure pour l'entreprise, et de celles de méthode, qui assurent la bonne organisation

et la suite dans cette direction. Mais, si l'entrepreneur avait employé au service d'autrui ce même travail et ces mêmes qualités, il en aurait tiré un salaire qui se distingue nettement du profit, tout comme l'intérêt, et qui doit être prélevé avant que le profit apparaisse, avec ses caractères spéciaux.

Ce qui distingue le profit des entrepreneurs de la rémunération des divers facteurs de la production, c'est qu'il ne peut jamais être fixé *à forfait*, qu'il ne peut pas s'établir pour lui un *prix courant*, puisque chaque entreprise donne un profit différent, résultant du plus ou moins de talent et de bonheur avec lequel elle est dirigée. Pourtant, il est facile de se rendre compte que, sinon le profit de chaque entreprise, du moins le montant moyen des bénéfices que les entreprises procurent, après prélèvement de la rémunération du travail, du capital et des agents naturels appartenant aux entrepreneurs eux-mêmes, calculée au taux courant, résulte bien, lui aussi, de la concurrence entre les différents candidats au rôle d'entrepreneur et du besoin de leurs services qui se fait sentir dans le monde.

En effet, ce qui constitue la *moyenne des profits*, dans chaque industrie, c'est l'écart entre le prix de vente des produits et le prix de revient moyen déterminé par les prix payés, d'après le cours du marché, pour les matières premières mises en œuvre et pour les divers concours employés. Quand le nombre des hommes disposés à assumer les aléas de la production est insuffisant, il faut que les perspectives de bénéfices qui leur sont offertes s'accroissent, pour déterminer l'organisation d'un nombre d'entreprises en rapport avec les besoins des consommateurs et avec l'abondance des forces productrices à mettre en œuvre. La hausse du cours des produits insuffisamment offerts, la baisse de la rémunération des forces productrices insuffisamment demandées amènent ce résultat, en provoquant la création d'entreprises nouvelles par l'accroissement de l'écart, entre le prix de vente et le prix de revient moyen, qui leur donne des chances de réaliser un profit sérieux, si elles sont bien dirigées. Inversement, dans les moments et dans les pays où l'esprit d'entreprise est très développé, où beaucoup d'hommes aiment mieux courir certains risques, pour avoir le plaisir de diriger une affaire et la chance de s'enrichir, que se contenter d'une rémunération fixe sous la direction d'autrui, la concurrence entre eux amène une baisse du prix des produits, une hausse des salaires, de l'intérêt et de la rente, qui diminuent notablement la *marge* représentant les bénéfices probables.

Il peut même arriver que cette marge soit *négative*, que les entrepreneurs perdent, au total, plus qu'ils ne gagnent, que tous ensemble ne tirent pas de leurs entreprises la rémunération qu'eût donnée, au cours du marché, la location à autrui du travail et du capital qu'ils y ont engagés. Le goût des tentatives un peu aléatoires amène un résultat analogue à celui qui se produit, pour les placements à lots, dans les pays où la loi ne permet pas de les multiplier indéfiniment : les porteurs d'obligations du Crédit foncier reçoivent, dans l'ensemble et lots compris, une rémunération inférieure au loyer des capitaux placés dans des conditions de sécurité analogue, parce que l'appât des chances de gain exceptionnel permet à cet établissement de trouver des prêteurs, tout en réduisant l'intérêt qu'il sert à chacun dans une mesure qui lui procure une économie totale supérieure au montant annuel des lots ajoutés à cet intérêt. Quand on constate le nombre des faillites dans le petit commerce, celui des sociétés par actions lancées avec éclat qui disparaissent au bout de peu de temps, on arrive à douter que, dans l'ensemble, les entrepreneurs tirent de leur situation spéciale plus de profits que de pertes.

Quoi qu'il en soit, il est facile de se rendre compte que, si le résultat spécial de chaque entreprise dépend de sa bonne organisation et de la justesse des prévisions de celui qui la dirige, le taux moyen des profits résulte de l'état général du marché, c'est-à-dire, au fond, de l'offre et de la demande. L'offre, en la matière, résulte du développement de l'esprit d'entreprise, du nombre plus ou moins grand des hommes ayant la capacité de diriger les affaires, parmi lesquels beaucoup seront plus ou moins enclins à en assumer l'aléa selon la proportion de faillites ou de fortunes qu'ils verront autour d'eux. La demande résulte du besoin d'entreprises se manifestant par l'écart entre le prix de vente des produits et leur prix de revient, écart qui diminue, dans chaque branche d'affaires, quand le nombre des entreprises concurrentes augmente. Un équilibre stable s'établit aux environs d'un taux moyen de profits tel que le nombre des hommes disposés à fonder des entreprises, avec les chances de bénéfices qui résultent des conditions générales du marché, soit précisément égal à celui des entreprises nécessaires pour que ces conditions subsistent.

Comme nous l'avons indiqué page 233, ce taux moyen des profits est un des éléments du prix de revient moyen qui détermine les conditions de l'offre des produits divers. S'il est positif, il s'ajoute à la rémunération des services producteurs mis en

œuvre, s'il est négatif, il s'en retranche, dans la détermination des frais que le prix de vente doit couvrir pour qu'il y ait équilibre entre la production et la demande.

C'est d'ailleurs une erreur complète de croire que le bénéfice spécial et considérable que tirent certains entrepreneurs de cette situation puisse jamais disparaître, soit par une meilleure organisation de la concurrence, soit par des assurances qui en couvriraient les risques. L'aléa des entreprises n'est pas un risque *assurable*, puisque le succès ou la perte dépend en grande partie du talent de l'entrepreneur. Les résultats dûs à ce talent ne sauraient d'ailleurs être séparés de ceux des *chances* véritables, bonnes ou mauvaises, puisqu'il consiste précisément à prévoir ces chances et à régler en conséquence la direction de l'affaire. Quant à la moyenne des profits, il faudrait un singulier hasard pour que ce fût précisément quand elle serait nulle, quand les gains d'une partie des entrepreneurs compenseraient exactement les pertes des autres, qu'il se trouverait exactement le nombre nécessaire d'hommes disposés à assumer les soucis et les risques des entreprises, afin d'avoir la satisfaction de les diriger.

On voit combien il est absurde de croire qu'il dépende des entrepreneurs de prélever un profit plus ou moins élevé, — du moins quand leur nombre n'est limité par aucune restriction et quand ils sont constamment exposés à la concurrence de quiconque serait tenté par l'élévation même de leurs bénéfices. Sans doute, ce sont eux qui fixent les cours, en apparence, parce que ce sont eux qui mettent en vente tel produit à tel prix ou qui demandent des ouvriers de telle catégorie, en annonçant qu'ils paieront tel salaire. Mais, pour trouver une contre-partie, il faut qu'ils fixent le prix de vente ou le salaire annoncé d'après l'état du marché, c'est-à-dire d'après la situation de l'offre et de la demande. Des cours établis par la concurrence pour le salaire, l'intérêt et la rente, d'une part, pour les produits de toute nature, d'autre part, résultera la répartition finale de ces produits entre toutes les parties prenantes, puisque ces cours détermineront, d'un côté, la rémunération que chaque participant recevra pour son concours à la production, de l'autre, l'importance des acquisitions qu'il pourra faire, au moyen de sa rémunération, sur l'ensemble des objets et des services utiles disponibles dans une société. Nous avons étudié, au chapitre précédent, la détermination du prix courant des autres marchandises. Voyons comment s'établit celui des services producteurs.

III. Détermination du montant des salaires et du taux de l'intérêt. — Pour analyser les conditions diverses qui déterminent la rémunération du capital et celle de la force de travail, nous examinerons d'abord séparément les éléments qui entrent dans chacune d'elles et les conditions générales de l'offre et de la demande des services auxquels elle s'applique, en commençant par le capital, parce que la question est plus simple en ce qui le concerne. Nous examinerons ensuite le lien qui existe entre la demande de capital et celle de force de travail, car c'est ce lien qui enlève tout caractère arbitraire aux propositions faites par les entrepreneurs aux capitalistes, d'une part, aux travailleurs, de l'autre, et qui donne à la répartition générale des produits un caractère de nécessité mathématique.

A. — Définition du capital et du taux de l'intérêt ; l'intérêt pur. — Nous avons appelé *capital* tout produit épargné en vue de servir à la production (page 19). Le capital employé dans la production se compose d'objets extrêmement divers, mobiliers et immobiliers. Mais tous sont des richesses et leur valeur a une commune mesure, puisque tous peuvent être achetés ou vendus moyennant un prix compté en monnaie. Sans doute, les outils employés peuvent avoir été fabriqués par celui qui en fait usage ; l'amélioration du sol cultivé, qui y incorpore un véritable capital, résulte presque toujours directement de la direction donnée au travail du cultivateur. Cependant, en pratique, c'est sous forme de monnaie que se présente le plus souvent le capital, au moment où on l'engage dans une entreprise. En effet, chaque producteur vend, d'une part, son travail ou ses produits, achète de l'autre ce qu'il doit consommer, et c'est l'excédent de sa recette sur sa dépense qui constitue son *épargne*. Pour transformer en capital productif cette épargne constituée en monnaie, s'il n'en a pas l'emploi dans une entreprise qu'il dirige lui-même, il la confie à un entrepreneur, qui s'en sert pour acquérir ou créer des instruments de production, pour payer des ouvriers, pour améliorer sa terre ou son outillage, et qui s'engage, en retour, à lui verser un certain *intérêt*, jusqu'au jour où il lui restituera ses avances. L'entrepreneur, qui ne reçoit point à forfait la rémunération des sommes engagées par lui-même dans sa propre affaire, doit attribuer à ce capital, dans ses comptes, un intérêt égal à celui qu'il paierait à un prêteur, pour faire ressortir finalement son gain ou sa perte.

Toute avance faite par l'entrepreneur lui-même ou par un tiers,

en vue de la production, prend le caractère d'un capital. Ce qui mesure l'emploi fait de cette avance, c'est sa *valeur*, multipliée par le *temps* pendant lequel elle a duré.

On appelle taux de l'intérêt le rapport entre le prix payé pour l'emploi d'un capital, pendant l'unité de temps, et la valeur de ce capital mesurée en argent.

Presque toujours, l'unité de temps employée pour le calcul du taux de l'intérêt est l'année.

L'emprunteur d'une somme d'argent doit la rendre au terme convenu, indépendamment de l'intérêt payé. Celui qui a loué un outillage doit le rendre en bon état d'entretien et payer en outre, s'il l'a usé en partie, une indemnité de dépréciation, qui peut être fixée à forfait et comprise dans l'intérêt ou s'y ajouter. Le propriétaire d'un outillage doit, de même, en retrouver la valeur intacte, avant de considérer comme un revenu le produit tiré de son emploi pendant un certain temps; le propriétaire d'une terre doit la retrouver en aussi bon état, sans que les qualités dues à sa mise en valeur aient été diminuées par une culture épuisante. Il faut donc, avant d'apprécier le produit net dû à l'emploi d'un capital, faire sur le produit brut les prélèvements nécessaires pour le conserver ou le remplacer au besoin, savoir :

1° les frais de l'entretien courant ;

2° l'assurance contre les risques de destruction totale ou partielle ;

3° l'amortissement répondant à la partie de l'usure de tout l'outillage que l'entretien ne peut réparer et permettant de remplacer les parties complètement hors de service ;

4° un second amortissement, ayant pour but de parer à la dépréciation ou de pourvoir au remplacement des parties de l'outillage dont l'emploi serait devenu moins avantageux ou même impossible, par suite de la découverte d'un procédé nouveau, comme nous l'avons expliqué page 239. Cet amortissement a le caractère d'une sorte d'assurance, puisqu'il répond à un véritable risque, qui peut obliger à remplacer l'outillage, soit quand il sera encore en parfait état, soit au contraire quand certaines de ses parties seront presque hors d'usage.

Toutes les charges nécessaires pour retrouver intégralement l'avance à la production qui constitue le capital doivent donc être prélevées, avant que rien soit compté comme intérêt. Ce qui distingue le *fonds de roulement* des autres parties du capital, c'est que l'avance qu'il représente redevient disponible en argent, au moment de chaque vente, dans la mesure répondant aux matières premières, aux salaires et aux intérêts déjà courus consacrés à la

production de l'objet ou du service vendu. Au contraire, le capital immobilisé en améliorations foncières, en outillage fixe, en frais de constitution de l'entreprise ne peut plus être retiré intégralement. Une partie plus ou moins grande de sa valeur, parfois la totalité, est perdue s'il faut transformer ou déplacer l'outillage, modifier les bâtiments, approprier la terre à une nouvelle culture ou même liquider l'entreprise. Le propriétaire qui veut affecter son capital à un nouvel emploi peut le dégager entièrement en vendant son établissement, quand l'entreprise peut être poursuivie par un nouvel entrepreneur sans transformation ; mais, qu'il le garde ou qu'il le vende, il y a perte, si l'organisation donnée à la production ne répond plus aux conditions techniques résultant des progrès de l'art ou aux besoins du public.

Celui qui crée ou étend une entreprise chiffre, au début, la valeur des instruments de production qui constituent son capital, d'après la somme consacrée à leur acquisition. Puis, quand il aliène ces instruments de production, qui ont reçu une affectation déterminée et qui produisent plus ou moins, selon que l'argent dépensé a été employé avec plus ou moins d'à-propos et d'habileté, il les vend plus ou moins cher, selon que le revenu qu'on en peut tirer est plus ou moins élevé. Or, ce revenu dépend essentiellement du prix auquel se vendent les objets que l'outillage en question sert à produire. Ainsi, la valeur du capital augmente ou diminue avec celle des produits obtenus. Dans le prêt, l'intérêt à servir se calcule d'après le montant de la somme destinée à créer un capital ; dans la vente d'une usine ou d'une maison de commerce en activité, ce n'est plus la valeur du capital qui est *la donnée,* c'est le revenu qu'on en tire, et le prix de l'établissement se fixe d'après ce revenu. Le taux auquel un revenu déterminé se *capitalise*, dans ce dernier cas, est déterminé par le taux courant de l'intérêt sur le marché. En effet, pour celui qui place son épargne, il est indifférent qu'elle soit employée à créer des instruments de production nouveaux ou à acquérir un outillage existant ; la seule chose qui importe, c'est le rapport entre la somme qu'il verse et le revenu qu'il en tirera. Par suite, toutes choses égales d'ailleurs, la concurrence ramènera le taux du placement au même chiffre dans les deux cas, par le jeu de la loi de l'offre et de la demande : si une somme d'un million se prête moyennant un intérêt annuel de 40.000 francs, un établissement rapportant 40.000 francs par an, dans les mêmes conditions de sécurité, se vendra un million.

Tout ce que nous venons de dire des capitaux placés dans les

entreprises s'applique exactement aux capitaux de *jouissance*, tels que les maisons, les tableaux, les meubles, etc. Au lieu de contribuer à la production, ces capitaux servent directement à satisfaire à nos besoins ; ils produisent, en quelque sorte, des services consommables, au lieu de fournir des services producteurs. Le taux de l'intérêt est alors le rapport entre la valeur vénale du capital et celle des services qu'il rend pendant une année. Il suffit que l'épargne, au moment où elle est constituée sous forme de monnaie, puisse indifféremment être transformée en capitaux de jouissance ou en capitaux de production, affectée par exemple à construire des maisons d'habitation ou des usines et des magasins, pour que la concurrence maintienne le taux de l'intérêt au même niveau dans les deux catégories d'emplois ; dès que les uns rapporteraient plus que les autres, dans les mêmes conditions de sécurité, les capitaux nouveaux se porteraient en masse vers les plus lucratifs, jusqu'à ce que l'équilibre fût rétabli, par la baisse du prix des services rendus dans ces emplois, due à cet afflux, et par la hausse concomitante dans ceux qui tendraient à être désertés comme moins rémunérateurs. Dans un cas comme dans l'autre, le taux de capitalisation du revenu donné par un capital immobilisé est l'inverse du taux d'intérêt de l'argent qui serait employé à créer un capital identique.

En réalité, entre l'usage fait des capitaux de jouissance et des capitaux de production, il n'y a qu'une différence de pure forme. Sans doute, quand une maison a été habitée pendant une journée, le service qu'elle a rendu ne laisse derrière lui aucun accroissement de la richesse tangible de l'humanité ; mais, quand la farine produite par un moulin, le fil produit par une filature ont été transformés en pain qui est mangé, en habits qui sont usés, il ne reste non plus rien des résultats obtenus au moyen des capitaux de production. La seule différence effective est que les capitaux de jouissance rendent des services qui satisfont directement à nos besoins, les autres rendent des services producteurs qui y satisfont indirectement. La valeur de ces services est au fond de même nature et aboutit toujours à la consommation, après des transformations plus ou moins complexes. On ne peut donc pas s'étonner que leur coût s'établisse sur les mêmes bases.

Il y a, au contraire, une différence réelle entre les capitaux véritables, employés à la production de richesses ou de services, et les sommes employées en *prêts à la consommation*, c'est-à-dire utilisées par l'emprunteur, non pour produire, mais pour satisfaire directement à ses besoins. On a dit, avec raison, que

l'épargne ainsi employée n'a pas, au point de vue social, le caractère d'un capital, puisqu'elle est consommée immédiatement, de telle sorte qu'elle ne rend plus de services d'aucune sorte. Cependant, du moment où le prêteur se prive d'une épargne dont l'emploi, par lui ou par autrui, pourrait donner un revenu annuel, il faut bien que l'emprunteur, pour obtenir qu'il s'en dessaisisse, s'engage soit à lui servir annuellement un intérêt égal, jusqu'au remboursement, soit à la lui rendre, à l'échéance convenue, grossie des intérêts accumulés depuis l'époque du prêt.

Cette épargne a, *pour le prêteur*, le caractère d'un capital. Si l'emprunteur en use en vue de se mettre en état de produire ensuite plus avantageusement, par exemple en acquérant une instruction plus complète, il y a bien une avance à la production. S'il consomme tout simplement la somme prêtée en comptant, pour la rembourser, sur son épargne future ou sur un héritage, il y a une destruction anticipée de capitaux qui, au point de vue social, annihile, en les compensant, les effets utiles de la création de l'épargne prêtée. Mais, dans les rapports individuels, le propriétaire de cette épargne n'en est pas moins fondé à en tirer intérêt, comme si l'emprunteur l'employait à la production, et la concurrence maintient l'égalité dans le taux de l'intérêt pour les divers prêts, toutes choses égales d'ailleurs.

Nous disons *toutes choses égales d'ailleurs*, parce que beaucoup de circonstances accessoires font varier le taux de l'intérêt, suivant l'emploi auquel le capital est destiné et suivant les conditions dans lesquelles il recevra cet emploi. On peut citer notamment, parmi ces circonstances :

1° Le *risque* ou, inversement, la *chance de plus-value*. Toute entreprise pouvant mal tourner, le capital qui y est engagé risque d'être perdu en totalité ou en partie, et il peut arriver qu'elle engloutisse, non seulement le capital propre de l'entrepreneur, mais même les capitaux qu'il a empruntés. Le risque, pour les prêteurs, dépend de l'importance de la fortune totale de leur débiteur, qui est leur gage commun, et des garanties spéciales obtenues par chacun d'eux au moyen de privilèges, d'hypothèques, de cautions, etc. L'intérêt servi doit donc comprendre, outre le revenu auquel le capital donne droit jusqu'à sa restitution, une sorte de *prime d'assurance* spéciale, pour compenser les chances de pertes, non plus matérielles, mais commerciales. Cette prime est plus ou moins forte, selon que l'entreprise est plus ou moins aléatoire et selon que le propriétaire de telle ou telle fraction du

capital engagé est plus ou moins exposé à en pâtir, en raison des conditions dans lesquelles il participe à l'affaire. Inversement, si les conditions dans lesquelles un capital est employé permettent d'espérer une augmentation du revenu qui lui est attribué, son propriétaire se contentera d'un intérêt immédiat moindre, parce qu'il tiendra compte de cet accroissement éventuel et de la plus-value qui en résulterait pour le capital, d'après leur importance possible et leur probabilité. La chance de gain est payée par le prêteur, sous cette forme, comme celle de perte le serait par l'emprunteur sous celle d'une majoration de l'intérêt. On peut dire alors que la prime d'assurance se retranche de l'intérêt, au lieu de s'y ajouter, qu'elle est *négative*.

C'est à l'idée du risque que se rattachent les avantages de *la disponibilité* des capitaux placés. Les placements à court terme, qui permettent au propriétaire d'un capital d'en disposer au bout de peu de temps, s'il le désire, soit pour satisfaire ses propres besoins, soit pour profiter d'une occasion de placement avantageux, se font à un taux moindre que les placements à longue échéance. Pour ces derniers, l'avantage de la disponibilité se retrouve, sous une autre forme, quand le capitaliste sait que, le jour où il voudra rentrer dans ses fonds, il trouvera facilement un autre capitaliste prêt à *se substituer à lui*, en lui achetant ses droits ; c'est pourquoi les placements effectués sous la forme de valeurs mobilières se font à un taux moindre, s'il s'agit de titres pour lesquels il existe un *marché large*, que ceux dont on peut difficilement se dégager, à cause de l'étroitesse du marché des titres. Au fond, la disponibilité équivaut à une diminution des *chances de pertes* et à une augmentation des *chances de gain*, par la facilité de changer de placement.

2° *La facilité de la surveillance*. Le capitaliste qui confie ses fonds à autrui doit suivre l'emploi qui en est fait, pour apprécier à toute époque le degré de sécurité de son placement. S'il ne peut se renseigner qu'avec difficulté et au prix d'un véritable travail, la *rémunération de ce travail* devra être comprise dans l'intérêt qui lui est servi.

3° *La nouveauté de l'emploi*. La coutume, qui rend tout changement d'habitudes si difficile, empêche souvent les placements nouveaux d'être recherchés comme ils le mériteraient. Quand *une certaine catégorie d'entreprises* ou *un certain pays* a besoin de capitaux abondants, il faut naturellement, pour les attirer, leur offrir un intérêt un peu supérieur à celui que donnent les emplois équivalents plus anciennement connus et prati-

qués. Inversement, un emploi apprécié de longue date continue à être recherché par les capitalistes et reste suffisamment alimenté, malgré une baisse sensible du taux de l'intérêt, quand les besoins diminuent. Il ne se produit un courant que quand il existe une certaiue dénivellation entre le point de départ et celui d'arrivée de l'eau ; il faut, de même, une différence de niveau, dans le taux de l'intérêt, pour établir un courant de capitaux d'une région ou d'un emploi vers un autre. L'écart nécessaire sera d'autant plus fort que l'on voudra attirer plus de capitaux ; il sera d'autant plus faible que les capitalistes à qui l'on s'adressera seront moins routiniers. Même pour des placements très connus, une petite hausse du taux de l'intérêt, se manifestant par une légère baisse du prix auquel se vendent les titres, est inévitable lorsqu'on veut en écouler un nombre un peu plus grand que d'habitude.

Ces différents éléments font que le taux de l'intérêt varie d'un placement à l'autre. Mais ils n'agissent naturellement, sur chaque marché, que dans la mesure où ils sont *appréciés*, où ils peuvent être *connus*, et leurs effets s'en trouvent singulièrement modifiés.

En premier lieu, les capitalistes *redoutent* tantôt plus, tantôt moins de courir des risques, suivant les lieux et les époques, et le montant de la prime d'assurance comprise dans l'intérêt varie en conséquence. De même, ils *recherchent* plus ou moins les chances de gain, même compensées en partie par l'insécurité. C'est ce qui explique, notamment, que la *marge de profit* résultant pour les entrepreneurs des conditions générales du marché soit très inégale d'un pays à un autre et d'une époque à une autre, qu'elle puisse même devenir négative, en quelque sorte, comme nous l'avons exposé page 321. Elle peut être considérée, en effet, comme la *prime* répondant aux risques exceptionnellement forts que leur capital court, puisque c'est seulement après avoir remboursé toutes les avances reçues d'autrui qu'ils peuvent retirer leurs propres fonds, si l'affaire tourne mal : cette prime est toujours compensée en partie par l'appât du gain possible ; si la compensation dépasse son montant, elle devient négative.

En second lieu, *les erreurs de jugement* dans lesquelles les capitalistes qui ont des fonds à placer sont entraînés par des renseignements erronés, répandus de bonne ou de mauvaise foi, font que tel placement aléatoire est parfois considéré comme de tout repos, tandis que l'on s'exagère beaucoup les risques de tel autre. Le plus ou moins de talent avec lequel les promoteurs des entreprises nouvelles ou les banquiers plaçant les emprunts

d'un pays éloigné en font miroiter les avantages modifie considérablement l'importance de l'écart nécessaire, dans le taux de l'intérêt, pour triompher de l'inertie qui entrave toujours l'afflux des capitaux, en pareil cas.

Par toutes ces raisons, on peut dire qu'à chaque emploi donné au capital répond un taux d'intérêt spécial, et les écarts peuvent être très considérables. Il n'en est pas moins vrai que, concurremment avec les fluctuations résultant de causes propres à chaque placement, il se produit des fluctuations générales, répondant à la situation générale du marché des capitaux. Sans spécifier aucun emploi, on dit couramment que l'argent renchérit ou devient moins cher (en désignant le capital par le nom de la monnaie qui constitue la forme sous laquelle il se présente), et tout le monde sait parfaitement ce que cela veut dire.

En effet, à côté des motifs spéciaux qui poussent le capitaliste à rechercher de préférence tel ou tel emploi de ses capitaux, il existe une cause qui agit sur l'ensemble du marché : c'est l'abondance plus ou moins grande de l'épargne disponible, eu égard aux besoins. Au fond, cette épargne, sous toutes ses modalités, constitue une marchandise unique, à laquelle le principe de l'unité de prix s'applique, parce que la concurrence qui s'établit entre tous les demandeurs et tous les offreurs de capitaux ne permet pas que l'un d'eux paye ou obtienne un intérêt plus élevé que les autres. Ce qui fait la différence entre le taux des divers placements, ce sont les éléments étrangers qui s'ajoutent à l'intérêt ou qui s'en retranchent, dans chacun d'eux, sous l'influence des diverses causes énumérées ci-dessus. Ces éléments sont, nous l'avons vu, au nombre de trois : prime d'assurance positive ou négative; rémunération du travail de surveillance; dénivellation nécessaire pour diriger les capitaux vers les emplois insuffisamment alimentés. Si, par la pensée, on sépare ces éléments étrangers de l'intérêt proprement dit, on se rend compte que celui-ci constitue un élément commun, dans la rémunération de tous les placements faits à une même époque et dans un même pays, dont on peut à bon droit parler comme d'une chose unique : nous l'appellerons l'*intérêt pur*.

Les cours des *Bourses*, où se négocient les nombreux capitaux représentés par les valeurs mobilières et sur lesquelles nous nous étendrons dans le Livre IV, mettent en évidence, à la fois, les mouvements généraux, répondant à l'abondance ou à la rareté générale des capitaux, et les mouvements propres à chaque pla-

cement. A une même époque et sur une même place, les diverses catégories de titres répondant à des emplois considérables de fonds, bien connus depuis un certain temps et présentant le maximum de sécurité compatible avec l'état social du pays, se capitalisent sensiblement à un même taux, que l'on peut considérer comme représentant le taux normal de l'intérêt pur, dégagé de toute rémunération accessoire. C'est ainsi que, en France, le cours de la rente et des obligations des grandes Compagnies de chemin de fer (qui répond sensiblement au même taux d'intérêt, compte tenu des impôts) fournit la mesure la plus exacte du revenu normal des capitaux. Les placements plus aléatoires rapportent davantage, tandis que les emplois provisoires de capitaux à très court terme se font à un taux moins élevé. Lorsqu'on émet une quantité notable de titres d'une catégorie, il faut naturellement que le cours baisse au-dessous de celui des titres parfaitement classés dont le nombre ne s'accroît pas. L'importance de ces divers écarts varie avec les idées et les dispositions du public. Mais, à travers toutes les divergences, on peut néanmoins apercevoir un élément commun, représentant le taux de l'intérêt pur, à Paris, à telle date, et il n'est pas difficile de le chiffrer avec une approximation assez grande.

D'un jour à l'autre, sur une même place, il se produit de légers mouvements dans un sens ou dans l'autre ; mais, malgré ces oscillations incessantes, entre deux époques un peu éloignées, on voit nettement apparaître des écarts, dans les cours moyens, qui montrent bien *la hausse ou la baisse générale du taux de l'intérêt* ; cette hausse ou cette baisse réagit d'ailleurs plus ou moins promptement sur les divers placements, suivant que leur nature, leur clientèle, les conditions dans lesquelles ils se font leur donnent plus ou moins d'élasticité.

De même, entre *le taux de l'intérêt dans deux pays différents*, à un même moment, on constate des différences très nettes. Toutefois, à mesure que les communications deviennent plus faciles et que les capitaux peuvent plus aisément se porter d'un point à un autre, ces derniers écarts diminuent. Ceux qui subsistent, de nos jours, entre les divers pays dans lesquels les conditions générales de sécurité économique sont analogues, tendent à devenir assez faibles, parce que la différence de revenu nécessaire pour attirer une quantité suffisante de capitaux, dans celui de ces pays où ils peuvent trouver l'emploi le plus fructueux, devient de plus en plus minime.

B. — Les théories diverses sur la nature de l'intérêt ; l'offre et la demande de capital. — Le taux de l'intérêt, c'est-à-dire le prix des services producteurs du capital, est déterminé, comme toutes les valeurs, par l'offre et la demande et, comme toutes les valeurs, celle de ces services a pour cause leur utilité et leur rareté. Que l'utilité du capital consiste essentiellement dans son concours à la production, l'observation la plus élémentaire le prouve.

Le vieil adage sur lequel on fondait jadis la condamnation théorique et législative du prêt à intérêt, *nummi nummos non pariunt*, repose sur une connaissance par trop rudimentaire des phénomènes économiques. L'argent n'engendre pas d'argent ; mais, dans les prêts comme dans toutes les transactions, l'argent n'est employé qu'à titre d'intermédiaire. Il saute aux yeux que l'emploi des outils et des machines, l'aménagement méthodique et rationnel de la production, rendu possible par la libre disposition d'un fonds de roulement, augmentent la productivité du travail humain et de la terre, et que les frais d'entretien, d'amortissement et d'assurance du capital n'absorbent qu'une faible part du surcroît de produits dû à son emploi. Les frais de même nature, pour une maison d'habitation, ont une valeur très inférieure à celle de l'abri qu'elle fournit. Ainsi, l'usage du capital produit quelque chose, en sus de ce qu'il coûte. Ce quelque chose doit se payer, du moment où le capital est rare, c'est-à-dire n'existe pas en quantité suffisante pour que chacun en ait autant qu'il en peut utiliser. Le capital, évalué en argent, engendre donc quelque chose qui se mesure en argent.

On a pourtant subtilisé à l'infini, pour contester le lien entre la productivité du capital et l'intérêt. L'intérêt, dit-on, est proportionnel au temps total pendant lequel l'emprunteur dispose du capital, et la productivité n'est pas proportionnelle à ce temps : une machine qu'on ne met en œuvre que 6 heures par jour produit moins que si on l'utilisait 12 ou 18 heures ; une maison inhabitée ne rend aucun service. Pourtant, l'intérêt du capital employé à leur construction court, comme s'il avait été consacré à outiller une usine à feu continu, à bâtir une maison habitée toute l'année, nuit et jour. Mais, du moment où celui qui dispose du capital *a la faculté* de l'utiliser constamment, le fait qu'il trouve *plus d'avantage ou d'agrément* à ne pas organiser le travail de nuit dans son usine ou à occuper alternativement plusieurs habitations n'empêche pas le service qui lui est rendu de se mesurer par la durée totale pendant laquelle il use à son gré de ce capital.

Il est vrai que le prêt à la consommation est improductif. La défaveur qui entourait jadis le prêt à intérêt s'explique par le fait que l'appel au crédit par les entrepreneurs était assez rare, quand l'économie en nature tenait une place plus grande que l'économie en argent, en sorte que, parmi les emprunteurs, les malheureux, de qui il semblait cruel d'exiger une rémunération, ou les prodigues, dont les usuriers encourageaient les rêves et l'imprévoyance, tenaient une place bien plus importante qu'aujourd'hui. Mais, dès les débuts de la civilisation, les capitaux utilisés dans la production, par chaque famille, avaient une bien autre importance que ceux qui étaient employés en avances à la consommation. Dès cette époque, il était juste que celui qui se privait momentanément des services de son capital reçût un intérêt équivalent. Nous reviendrons à plusieurs reprises, dans les Livres suivants, sur le caractère bien plus souvent nuisible qu'utile du crédit à la consommation ; le faciliter et l'encourager, c'est aller à l'encontre de l'intérêt général et presque toujours de l'intérêt bien entendu de ceux qui s'habituent à y recourir. Il n'est pourtant ni mystérieux, ni injuste que le travailleur qui n'a constitué aucune réserve pour les moments de chômage, le fils de famille qui dilapide l'épargne d'autrui, en comptant sur une succession pour la restituer, soit obligé de payer un intérêt, du moment où le capital qui lui est prêté eût été productif en d'autres mains. Seulement, dans la détermination du taux de l'intérêt, il n'y a pas lieu d'insister sur ces cas, parce que leur rôle a toujours été secondaire et est aujourd'hui relativement infime. Il est légitime de faire reposer la théorie de l'intérêt sur la productivité du capital, puisque les emplois producteurs ont toujours présenté et présentent de plus en plus une importance absolument prépondérante.

Cependant, quelques auteurs ont cru mieux légitimer l'intérêt en l'envisageant comme une récompense de l'*effort* fait par celui qui a créé le capital, de son *abstinence*, de ce qu'on a appelé le *travail d'épargne*. Mais l'effort et l'abstinence n'ont pas plus de valeur économique que de valeur morale, s'ils ne servent à rien. Sans doute, l'homme qui sait gouverner sa vie est supérieur, économiquement et moralement, à celui qui est le jouet de tous ses caprices. Mais, pour mériter moralement, il faut qu'il ait en vue autre chose que son intérêt propre et, pour mériter économiquement, il faut que la direction donnée à son action soit sagement entendue, que son épargne soit utilisée productivement. On revient toujours à fonder l'intérêt sur la productivité.

Un économiste autrichien, M. de Bœhm-Bawerk, a imaginé

une théorie ingénieuse et subtile, qui a rencontré une certaine faveur et d'après laquelle l'intérêt serait le *prix du temps*. Il serait fondé sur la *différence de satisfaction que nous donnent une jouissance immédiate et une jouissance future*. Celui qui se dessaisit de 100 francs pour un an doit recevoir 104 ou 105 francs au bout de l'année, parce que la jouissance ajournée devra être majorée pour équivaloir, à ses yeux, à la jouissance actuelle. L'offre et la demande de capital dépendraient de l'avantage attribué au caractère plus ou moins prochain de la jouissance.

Si les jouissances présentes et futures devaient être de même nature et goûtées dans les mêmes conditions, les psychologues pourraient discuter la justesse de cette observation et les actuaires calculer mathématiquement la chance de mourir dans l'intervalle. Mais, en fait, la jouissance future envisagée n'est jamais de même nature que la jouissance actuelle dont on se prive ; elle peut lui être supérieure aussi bien qu'inférieure. L'homme pourvu d'un emploi lucratif qui se prive d'un quatrième plat à son dîner, afin de mettre de côté de quoi s'en payer deux quand il ne pourra plus travailler, comme celui qui attend qu'il sache l'anglais pour aller au théâtre à Londres, augmente évidemment ses jouissances. L'un et l'autre touchent cependant légitimement l'intérêt de leur épargne dans l'intervalle, si elle est employée productivement. Que vient faire le temps dans la mesure des avantages qu'un père trouve à se priver, pour enrichir ses enfants ?

M. de Bœhm-Bawerk fait remarquer que l'emploi du capital équivaut à un allongement dans le processus de la production, donnant une augmentation de la quantité produite qui permet de couvrir la différence de valeur entre le produit immédiat et le produit ajourné. Il y a là une observation judicieuse, qui explique l'amplitude et la régularité des oscillations dans le prix des produits de la grande industrie, signalées par nous page 235, qui explique aussi qu'il faille comprendre, dans le capital total employé par une production, les intérêts intercalaires que le capital initial aurait fournis, depuis le jour où l'installation a été commencée jusqu'à celui où elle a donné des produits. Mais ces considérations n'ajoutent rien, pour la justification de l'intérêt, à la notion de la productivité du capital, apte à fournir indéfiniment des produits dépassant largement ceux qu'eût donnés l'emploi direct, dans la même industrie, de tout le travail employé d'abord à créer l'outillage, puis à l'exploiter.

Nous avouons donc ne comprendre nullement l'utilité des dissertations sur l'origine de l'intérêt dont des économistes de grande

valeur ont rempli des volumes, alors qu'une explication si simple et si satisfaisante ressort avec évidence des faits observés en tout temps et en tout lieu. Leurs observations psychologiques peuvent éclairer quelques aspects particuliers de l'épargne ; elles ne justifient nullement les prétentions des soi-disant rénovateurs de la théorie de l'intérêt.

Reste à voir comment l'offre et la demande en déterminent le taux. Si nous voulons d'abord rechercher ce qui détermine la quantité de capital *offerte*, nous constaterons immédiatement que cette quantité, à un moment donné, est à peu près indépendante du taux de l'intérêt. Quel qu'il soit, l'offre est constituée par *la totalité de l'épargne nouvelle disponible ou des capitaux anciens engagés jusque-là dans un emploi qui prend fin, déduction faite de la fraction que le propriétaire emploie directement.* Que le revenu offert soit haut ou soit bas, les propriétaires de l'épargne nouvelle et des capitaux disponibles ont plus d'avantage à leur trouver un emploi qu'à les conserver improductifs. Le capital rentre donc dans la catégorie des objets dont *l'offre dépend des quantités existantes.* Si les propriétaires d'une partie du capital ne recherchent pas un emprunteur, c'est qu'ils ont en vue son emploi, soit dans une entreprise qu'ils dirigeront, soit à titre de capitaux de jouissance, et qu'ils espèrent en tirer ainsi un revenu équivalent. La seule différence est que, dans le premier cas, le revenu est fixé à forfait, tandis que, dans le second, on ne peut faire qu'une évaluation du revenu probable de l'entreprise ou de l'agrément à attendre de la jouissance d'une maison plus grande, d'un mobilier plus considérable, etc. Ce qui détermine le choix de chaque capitaliste, entre l'emploi direct et le prêt, ce n'est pas le niveau du taux de l'intérêt, c'est le goût plus ou moins grand qu'il a pour diriger une entreprise, loger dans une maison à lui, etc.

Que ce soit par son propriétaire ou par un emprunteur, tout capital disponible doit être employé. Il peut bien rester pendant quelque temps sans affectation, parce que le propriétaire attend une occasion favorable ; mais jamais celui-ci ne prolongera indéfiniment l'attente, puisque garder un capital inemployé, ce serait réduire volontairement à zéro le revenu qu'il en tire. La baisse ou la hausse du taux de l'intérêt peut retarder ou accélérer les placements, quand on a lieu de la croire momentanée ; elle ne peut jamais accroître ou diminuer directement le montant des sommes disponibles que leurs possesseurs emploieront, dans un délai assez court, en capitaux de jouissance ou en capitaux de production.

Elle peut, il est vrai, influer à la longue sur l'abondance des capitaux, en développant ou en diminuant le *goût de l'épargne*. Cependant son influence, à cet égard, ne se traduit pas par des changements marqués dans le total des capitaux nouveaux constitués chaque année, parce qu'elle ne s'exerce pas dans le même sens sur tous les hommes : quand l'épargne nécessaire pour obtenir un revenu d'une certaine importance devient plus considérable, il y a des individus que cela décourage d'épargner et qui aiment mieux dépenser de suite les sommes dont ils disposent ; mais il y en a d'autres qui, tenant absolument à se créer un chiffre déterminé de ressources annuelles pour leur vieillesse, deviennent d'autant plus économes; d'autres encore, voulant constituer une certaine dot à leurs enfants, s'appliquent à atteindre le chiffre visé, quelqu'en soit le revenu. En fait, l'épargne réalisée chaque année dépend plus des revenus, des goûts de dépense et de l'esprit de prévoyance de la population que du taux de l'intérêt ; elle oscille, suivant les alternatives de prospérité et de dépression industrielle, de bonnes ou de mauvaises récoltes, autour d'une moyenne résultant d'habitudes qui ne se modifient que lentement. Même si l'intérêt tombait à zéro, s'il fallait faire des frais pour conserver les biens que l'on aurait épargnés en vue de sa vieillesse, il y aurait certainement des gens qui épargneraient encore.

L'épargne n'est d'ailleurs qu'un appoint s'ajoutant à la masse des capitaux existants. Chaque année, elle ne constitue qu'une partie de ceux qui se trouvent en quête d'emploi. Il y a constamment des capitaux qui deviennent disponibles, par suite de l'échéance de prêts antérieurs, de la liquidation de certaines entreprises, de la réduction des fonds de roulement et du changement d'affectation des réserves destinées à renouveler l'outillage, dans celles dont l'activité se restreint.

Si donc les variations du taux de l'intérêt peuvent modifier, à la longue, l'abondance des capitaux épargnés chaque année, il n'en est pas moins vrai que la quantité offerte, à une époque donnée, est à peu près indépendante de ce taux, de sorte qu'il faut nécessairement que celui-ci se fixe au niveau convenable pour provoquer une *demande* égale à cette offre.

Une observation constante montre que ce résultat est toujours atteint, immédiatement ou à brève échéance. A une époque quelconque, *le capital disponible, dont l'importance règle l'offre, arrive à être absorbé tout entier par la demande.* Quand l'épargne est peu abondante, eu égard aux besoins d'outillage pour les diverses industries, de maisons, etc., les entrepreneurs se dispu-

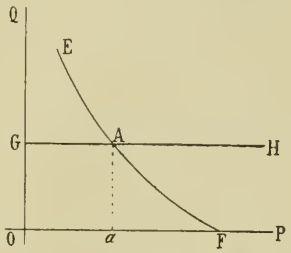
tent les capitaux, et l'intérêt tend à monter. Quand l'épargne est abondante et les circonstances ou les découvertes nouvelles ouvrant des emplois au capital rares, l'intérêt baisse, et la diminution de son taux se poursuit jusqu'à ce que tout le capital offert ait trouvé emploi. On entend, en pareil cas, les capitalistes dire qu'ils ne savent que faire de leur argent, qu'ils ne trouvent pas moyen de le placer ; cela veut dire qu'ils n'en trouvent pas un intérêt aussi élevé qu'ils le voudraient. Mais, pour le placement des capitaux comme pour l'écoulement de toute marchandise, à des prix plus bas répond une demande plus considérable.

En effet, à mesure que l'intérêt baisse, des emplois nouveaux s'ouvrent, parce que les entrepreneurs qui n'avaient pas avantage à augmenter le capital employé dans leur industrie, quand il fallait payer 5 p. 100 d'intérêt, pourront en utiliser une certaine quantité supplémentaire s'il suffit de payer 4 1/2 p. 100, une quantité plus grande à 4 p. 100, et plus encore à 3. Des entreprises nouvelles, qui eussent été onéreuses avec un taux élevé de l'intérêt, deviennent possibles et lucratives avec un taux plus bas. On a dit souvent que le capital limite l'industrie ; cela est vrai, en ce sens qu'il y a toujours de nouveaux développements de l'industrie possibles, si l'on peut trouver des capitaux moyennant un intérêt assez faible. Dès le début de la science économique, Turgot, dans une très belle image, montrait de nouvelles industries surgissant à mesure que le taux de l'intérêt diminue, de même que des îlots et des continents émergent sur une surface de plus en plus considérable, à mesure que le niveau de la mer s'abaisse. Le même phénomène se produit pour l'emploi des capitaux de jouissance : de nouvelles maisons se bâtissent, à mesure que l'intérêt espéré d'un capital donné diminue, car des logements plus vastes sont offerts moyennant un même loyer et, par suite, beaucoup de familles se logent mieux.

L'excédent de capitaux disponible s'absorbe toujours ainsi, grâce à la baisse de l'intérêt. A toute époque, il y a des capitaux flottants, en quête d'emploi pendant un certain temps ; mais ils se casent peu à peu, et jamais on n'a vu un temps ni un pays où il existât des capitaux qui ne pussent trouver d'emploi à aucun taux. Il serait inconcevable, s'il en existait, que l'intérêt ne tombât pas universellement à presque rien, car les propriétaires de l'épargne inemployée auraient encore plus d'avantage à l'offrir moyennant un intérêt de 2 p. 100, de 1 p. 100, de 1/2 p. 100, qu'à la conserver improductive, et la concurrence des capitaux disponibles, qui viendraient ainsi offrir de se substituer aux capi-

taux employés, chaque fois que ceux-ci seraient momentanément dégagés, abaisserait le taux de tous les remplois presque jusqu'à zéro, si tous les capitaux nouveaux n'avaient pas trouvé à s'utiliser bien avant que la baisse eût atteint cette limite.

La représentation graphique de l'offre et de la demande de capital donnerait la figure ci-contre. A un moment déterminé, l'offre serait figurée par une ligne GH parallèle à l'axe des prix, la quantité offerte étant à peu près indépendante du taux de l'intérêt, qui constitue le prix des services du capital. La courbe de la demande, EF, s'élèverait rapidement pour des prix décroissants, la baisse du taux permettant d'utiliser du capital dans des emplois de moins en moins productifs. Le taux du loyer du capital, à chaque époque, se fixerait au prix O*a*, qui répondrait au point de rencontre de la demande avec l'horizontale GH, correspondant à la quantité OG de capital disponible.



Nous verrons plus loin comment la demande, aux divers prix, est liée à l'abondance de la force de travail et au taux des salaires, que nous allons étudier maintenant.

C. — Définition du montant des salaires ; le salaire pur. — De même que la rémunération du capital, celle de la force de travail subit des variations générales et, en même temps, elle présente de notables écarts d'un emploi à un autre. Ces écarts sont tels qu'il est très difficile, pratiquement, de chiffrer le montant du salaire dégagé de tout élément accessoire ; mais il est facile de se rendre compte qu'il existe un taux de rémunération représentant le salaire pur et que ce taux domine le marché du travail. Nous allons chercher en quoi il consiste. Il va de soi que, par salaire, nous entendons l'ensemble des rémunérations payées en nature (logement, nourriture, etc.) aussi bien qu'en argent et que nous ne faisons aucune distinction entre les salaires spéciaux auxquels on donne les dénominations particulières de gages, de traitements, d'honoraires, etc., et les autres.

Les salaires se chiffrent, suivant les cas, par le prix de l'*heure* de travail, de la *journée* comportant un nombre d'heures fixé par l'usage, du *mois* ou de l'*année*.

Une première et considérable difficulté vient du fait que la *productivité* de la force de travail, qui justifie son paiement, n'est

pas *proportionnelle au temps* et que ses variations, pendant une même durée, ne dépendent pas uniquement, comme pour le capital, de l'usage qu'en fait l'employeur, mais aussi de la bonne volonté de l'employé. En réalité, ce sont les services producteurs qu'achète l'entrepreneur et la seule manière équitable de les payer serait de régler le salaire d'après *la besogne accomplie.* Mais, d'autre part, ce qui intéresse l'ouvrier, c'est *ce qu'il gagne dans une journée normale* et, pour comparer les divers emplois qu'il peut trouver de sa force de travail, il faut qu'il ramène à ce terme de comparaison les salaires payés sous quelque forme que ce soit. Il faut donc trouver une sorte de transaction entre ces deux modes de paiement. Quand l'ouvrier est payé *à la tâche*, le prix de chaque unité produite est fixé de manière à procurer à l'ouvrier un certain *salaire journalier* moyen, répondant à ce que peuvent gagner, en général, les ouvriers de même qualité, dans les emplois analogues. Quand l'ouvrier est payé *au temps*, le prix courant répond à la quantité d'ouvrage que l'entrepreneur peut attendre, dans chaque emploi, de l'ouvrier de *productivité moyenne.* Dans le premier cas, le patron doit indemniser l'ouvrier du temps qu'il lui fait perdre en attente, déplacements, etc. Dans le second, l'ouvrier qui produit plus ou moins que la moyenne devrait toujours en profiter ou en pâtir. Malgré la difficulté d'apprécier le rendement, dans certains genres de travaux, et malgré les obstacles que les syndicats ouvriers opposent à toute différence de traitement, la rémunération se proportionne au rendement, dans une certaine mesure, même quand le travail est payé à l'heure, par des primes données aux uns, par des réductions infligées aux autres, et surtout par le fait que les bons ouvriers sont constamment employés, tandis que les mauvais ne sont embauchés que dans les moments de presse.

La moyenne elle-même présente des écarts considérables, suivant les régions, la race, les habitudes des travailleurs, et c'est une des causes principales des différences, parfois énormes, que les salaires présentent d'un pays à l'autre. Le sens de ces différences est une des confirmations les plus évidentes de l'accord des faits avec la théorie qui fait dépendre la rémunération du travail de sa productivité. On ne saurait trop insister sur ce fait, reconnu par d'innombrables observations, que les hauts salaires se rencontrent dans les contrées où la masse des ouvriers, étant énergique et habile, produit beaucoup. Les salaires très bas répondent si peu à une exploitation des ouvriers par les patrons que souvent, quand on cherche à se rendre compte de la dépense

en main-d'œuvre nécessaire par unité d'une besogne déterminée, on reconnaît que c'est dans les pays où les salaires sont le plus élevés que le prix de revient est le moindre.

Mais le prix de l'*heure* ou de la *journée* de travail n'est qu'un des éléments à envisager, pour apprécier la rémunération de l'ouvrier, car ce qui importe, pour lui, c'est le *salaire annuel* qu'il peut obtenir ou, plutôt encore, ce sont les revenus dont il disposera pour l'ensemble de son existence. De là une cause nouvelle d'inégalité des salaires, suivant le degré de *stabilité de l'emploi.*

S'il s'agit d'engagements à court terme, c'est la fréquence des *chômages* qu'il faut prendre en considération. Indépendamment des interruptions dues à des circonstances personnelles (maladies, malheurs ou fêtes de famille, etc.), les sujétions climatériques, les exigences de la clientèle, les habitudes industrielles font varier beaucoup, d'une profession à une autre, le nombre d'heures de travail que l'ouvrier régulier et bien portant peut être appelé à fournir dans l'année. Il va de soi que ces considérations influent sur le recrutement de chaque métier ; pour que l'on trouve un nombre suffisant de maçons, qui chôment presque toujours en hiver et dont la journée est abrégée quand la longueur des jours diminue, il faut bien que les ouvriers qui prennent ce métier trouvent une compensation dans un prix plus élevé de l'heure de travail ordinaire. Les emplois très irréguliers se paient toujours cher, tandis que les administrations publiques et les grandes entreprises, qui conservent les agents dont elles sont satisfaites indéfiniment et même en temps de crise, recrutent un personnel d'égale qualité avec des salaires inférieurs à ceux que paient les petites maisons, embauchant ou licenciant du personnel suivant les besoins de chaque jour.

Il arrive même, dans les emplois constituant des *carrières*, où l'on entre avec l'intention d'y rester pendant toute sa vie active, que la rémunération doive être appréciée d'après un ensemble d'avantages *répartis sur la vie entière.* Indépendamment de la chance d'être appelé, s'il fait preuve de mérite, à des emplois plus élevés impliquant un salaire supérieur, l'employé touche, pour une même besogne, des salaires croissant avec l'ancienneté de ses services. Recevant souvent au début un salaire moindre que celui qu'il trouverait dans un atelier dont le personnel se renouvelle fréquemment, il bénéficie d'augmentations, non seulement quand il a acquis toute l'expérience utile, mais même quand l'âge diminue le rendement de son travail et l'obligerait à se contenter d'un salaire réduit, s'il entrait dans une maison nou-

velle. Il touche parfois des majorations, s'il a une nombreuse famille, acquiert des droits à une pension de retraite pour sa vieillesse, à des secours ou des pensions pour sa veuve, pour ses enfants mineurs, s'il meurt prématurément. C'est seulement compte tenu de tous ces éléments qu'il est possible de comparer son salaire avec celui des travailleurs employés au jour le jour, pour une besogne analogue.

Sans aller jusqu'à une organisation aussi complexe, les maisons qui donnent l'espoir d'une grande stabilité dans l'emploi sont très appréciées ; cet avantage, joint aux chances d'emploi à un âge avancé et de secours en cas de besoin qu'on trouve chez elles leur permet de recruter et surtout de garder un personnel de choix, sans majoration du salaire quotidien.

Une troisième cause d'inégalités, exerçant une influence du même ordre de grandeur que la productivité du travail et la stabilité de l'emploi, résulte du fait que les *conditions d'existence* du travailleur et de toute sa famille dépendent du *lieu* où il exerce son métier. De là provient la différence, trop souvent perdue de vue, entre le *salaire réel* et le *salaire nominal*. Ce qui constitue le salaire réel, la véritable rémunération du travailleur, c'est la quantité de choses utiles à la vie qu'il peut se procurer par son travail, et elle est loin d'être proportionnelle à la recette qu'il encaisse. Nous ne parlons pas ici des allocations accessoires qui constituent un émolument supplémentaire facile à chiffrer, telles que la nourriture souvent comprise dans le salaire de l'ouvrier agricole, le logement ou même l'habillement pour le domestique, etc. En dehors de ces paiements en nature, pour tous les produits que la famille ouvrière achète avec le gain de son chef, les prix varient beaucoup suivant les régions et l'importance des agglomérations. Dans une grande ville, où les loyers sont chers, où l'octroi grève une partie des aliments, il faut une paye plus forte pour vivre aussi bien qu'à la campagne ; les bras y manque raient bien vite, si les salaires ne présentaient pas un écart en rapport avec cette différence de situation.

Nous venons de passer en revue une série de différences de forme, qui rendent très difficile la comparaison des salaires. A côté de ces variétés apparentes, il y a aussi des inégalités réelles, tenant à ce qu'il existe, entre un emploi et un autre, des différences qui tendent à attirer ou au contraire à écarter les amateurs. Comme pour le capital, il faut absolument qu'une différence de rémunération compense les avantages ou les incon-

vénients particuliers à chaque espèce de travail, sans quoi il y aurait excès ou insuffisance de personnel dans les professions où ils se présentent. On peut citer, comme agissant dans un sens ou dans l'autre :

1° Les *risques* que comportent les professions dangereuses pour la santé, ou de nature à exposer l'ouvrier à des accidents. Le risque dont nous avons parlé à propos des prêts d'argent, la participation à l'aléa général de l'entreprise, est infime pour l'ouvrier, puisque sa seule créance susceptible d'être compromise, en cas de faillite, est la quinzaine de salaire en cours ; il s'y ajoute, il est vrai, la chance d'un certain chômage avant de se replacer, mais l'ensemble reste peu de chose. Par contre, les risques d'accidents individuels sont considérables, dans beaucoup de métiers, et la responsabilité pécuniaire du patron ne fait qu'en atténuer les effets dommageables. Les salaires sont donc majorés en conséquence ; la prime d'assurance qui s'ajoute à la rémunération doit être d'autant plus forte que la part du risque mise à la charge du patron est moindre.

2° L'*agrément* que présente l'exercice de tel ou tel métier. Les besognes répugnantes sont payées à un prix particulièrement élevé, tandis que les situations auxquelles s'attache la considération publique, comme celle du magistrat, sont souvent recherchées par des hommes qui pourraient gagner bien davantage dans une carrière différente. La gêne qu'imposent les travaux faits dans la soirée ou la nuit a pour conséquence un salaire plus élevé. Inversement, les besognes susceptibles d'être exécutées à domicile, surtout si elles peuvent l'être *à temps perdu*, par des femmes qui ne cessent pas pour cela de soigner leur ménage et leurs enfants, sont relativement peu payées; le nombre des femmes qui recherchent des occupations présentant l'avantage d'être conciliables avec les soins de l'intérieur est, en effet, considérable, eu égard aux besoins de force de travail susceptible d'être utilisée dans ces conditions spéciales.

3° La nécessité d'un *apprentissage* plus ou moins long ou difficile. De même que l'intérêt du capital exigeant une surveillance comprend le salaire correspondant à ce travail, le salaire comprend un élément d'intérêt, pour le capital consacré à entretenir le jeune homme qui a poursuivi son apprentissage à un âge où il aurait pu déjà gagner à peu près sa vie, ainsi qu'à rémunérer ceux dont il a reçu les leçons. Cet élément devient très important, dans les carrières qui imposent de longues études préparatoires. Indépendamment de toute préparation spéciale, la

direction des grandes affaires exige des qualités de jugement et d'autorité que la culture générale développe, bien qu'elle n'en soit pas la seule source ; le salaire des hommes appelés à ces emplois doit comprendre la rémunération des frais de l'éducation particulièrement complète que la plupart d'entre eux ont dû recevoir, pour y devenir propres.

4° Les *qualités* particulières qu'exigent certaines fonctions et qui en rendent le recrutement plus difficile. La force exceptionnelle nécessaire à un portefaix, la probité impeccable exigée d'un garçon de recettes, le talent d'un dessinateur, d'un ingénieur capable d'invention, d'un administrateur ayant le sens commercial doivent être payés, et le sont d'autant plus qu'ils sont plus rares. Indépendamment des qualités qui s'acquièrent, il existe des différences naturelles d'aptitudes, entraînant des différences de productivité du travail et, par suite, des écarts dans sa rémunération qui offrent quelqu'analogie avec la rente provenant de l'inégale fertilité des terres.

Une raison de rareté semblable explique la différence des salaires des ouvriers des deux sexes, indépendamment de la différence de productivité de leur travail : presque toutes les besognes accessibles aux femmes pourraient être faites par des hommes, tandis que beaucoup de travaux sont nécessairement réservés à ceux-ci, en raison de la vigueur qu'ils exigent. Les emplois que les aptitudes des femmes leur permettent d'occuper étant, eu égard au nombre de celles qui cherchent de l'ouvrage, moins nombreux que les emplois ouverts aux hommes, elles sont obligées de se contenter d'un salaire plus réduit que ceux-ci.

5° *Les facilités d'emploi plus ou moins grandes pour les divers membres de la famille.* Quand la profession d'un homme s'exerce dans un pays où sa femme et ses enfants, dès qu'ils sont en âge de travailler, trouvent à s'employer, surtout quand ils peuvent être occupés dans la même industrie que lui, comme cela a lieu dans la filature et le tissage, son salaire est généralement un peu moindre que dans les industries qui l'obligent à vivre dans une localité où lui seul peut gagner quelque chose. Le *gain total de la famille* est plus élevé, parce que le travail réuni de tous ses membres est plus productif ; mais l'avantage qui en résulte attire assez de bras pour que le prix unitaire du travail de l'homme en soit diminué, dans une certaine mesure.

6° *La nouveauté de l'emploi.* Pour le travail, comme pour le capital, la coutume oppose aux *déplacements nécessités par les évolutions économiques* une résistance dont une différence

notable dans les salaires peut seule triompher. Ainsi, l'un des phénomènes les plus caractéristiques de notre époque a été l'accroissement rapide de la population urbaine, par rapport à la population rurale ; à mesure que les progrès de l'agriculture ont permis d'employer une moins forte fraction du travail de l'humanité à tirer du sol les aliments nécessaires pour l'ensemble des consommateurs, un plus grand nombre de bras devait se porter vers les emplois industriels, et ce mouvement s'est accéléré, quand les peuples européens ont trouvé avantage à faire venir en partie leurs subsistances des pays neufs, en échange d'autres produits. Mais, pour attirer un certain nombre de travailleurs de la culture, qui constituait l'emploi traditionnel de leur race, vers des emplois nouveaux, il fallait absolument que ces derniers fussent plus lucratifs; c'est pourquoi l'écart entre le salaire de l'ouvrier dans l'industrie et celui de l'ouvrier rural s'est accentué. Il devra subsister, tant que le mouvement économique comportera un accroissement rapide du nombre des emplois industriels, se combinant avec une diminution de celui des emplois agricoles. De même, dans les pays neufs, où la main-d'œuvre est insuffisante, des salaires élevés peuvent seuls attirer l'immigration nécessaire.

La différence de salaire nécessaire pour amener le déplacement des ouvriers, d'un lieu à un autre ou simplement d'une profession à une autre, est bien plus grande que la différence dans le taux de l'intérêt nécessaire pour déplacer les capitaux. Pour l'homme fait, le changement de lieu, qui exige la rupture de toutes les habitudes, le changement de profession, qui exige un apprentissage, sont toujours très difficiles. Les modifications se font surtout par le mouvement des jeunes gens, qui se portent vers les situations où la demande de travail est plus grande. Mais, même pour eux, les liens de famille, les traditions et aussi la nonchalance et la routine retardent les changements nécessaires.

Les habitudes des patrons opposent aussi à certains changements un obstacle dont un écart sensible dans les salaires triomphe seul; c'est ainsi que, pour se substituer aux hommes dans un emploi auquel elles sont exactement aussi propres qu'eux, mais pour lequel il n'était pas d'usage de faire appel à leur sexe, les femmes doivent, au début, se contenter d'un salaire sensiblement inférieur à celui que des hommes, dont le nombre décroît lentement, continuent à toucher pour le même travail, pendant longtemps encore.

De même que pour l'intérêt, les diverses causes d'écart amè-

nent des dénivellations plus ou moins accentuées dans les salaires, selon la manière dont elles sont *connues* et *appréciées*. Leur effet varie beaucoup, d'un pays ou d'une époque à l'autre, suivant que la *situation sociale* et l'état de l'*opinion* augmentent ou diminuent l'influence de chacune d'entre elles sur l'offre de force de travail, pour chaque fonction. Par exemple, les emplois de bureau étaient plus payés que le travail manuel, quand les connaissances qu'exigent les plus modestes d'entre eux étaient assez peu répandues pour que leur acquisition constituât une sorte d'apprentissage spécial. La diffusion de l'instruction leur a fait perdre cet avantage ; aujourd'hui, tous ceux de ces emplois dans lesquels une capacité d'un ordre plus élevé n'est pas nécessaire tendent à être moins payés que les travaux manuels, parce qu'ils sont moins pénibles, sans comporter une préparation spéciale plus rare ni plus longue. Le prestige qui s'attache aux fonctions publiques et qui permet de les recruter, malgré une rémunération inférieure à celle des services analogues rendus dans les carrières libérales, varie singulièrement aussi avec l'état politique et les mœurs d'un pays. La résistance au changement de pays ou de profession est encore plus inégale : certaines populations présentent une grande *stabilité*, tandis que d'autres émigrent ou changent de métier très facilement, en sorte qu'une légère différence d'avantages matériels suffit à les attirer vers de nouveaux emplois. Des courants d'idées, des sortes de modes transforment souvent très rapidement les dispositions d'un pays, à ces divers points de vue.

Nous avons trouvé, dans les salaires, une diversité de forme (au temps ou à la tâche, emploi temporaire ou permanent, salaire réel différent du salaire nominal) qui n'avait rien d'analogue pour l'intérêt. Les causes d'écart, dans la rémunération du travail, en partie les mêmes, sont cependant plus nombreuses, et leurs effets sont d'une amplitude incomparablement supérieure. Il est donc infiniment difficile de dégager l'élément commun, constituant le *salaire pur*. Il existe, cependant, et l'on constate dans les salaires, comme dans le taux d'intérêt du capital, des fluctuations générales qui manifestent bien une certaine solidarité existant entre tous les emplois du travail. Le marché du travail est en effet, comme celui des capitaux, soumis à une influence générale, dominant l'action des influences particulières, celle du rapport entre la quantité totale de force de travail qui est offerte par la population et le besoin qu'en ont les entrepre-

neurs. Ce que l'on appelle le *travail non qualifié*, celui du manœuvre prêt à faire une besogne quelconque n'exigeant ni qualités ni préparation spéciales, constitue une marchandise d'une nature particulière, dont le prix peut être considéré comme la rémunération de la force de travail dégagée de tout autre élément. C'est à ce salaire pur que s'ajoutent ou c'est de lui que se retranchent les primes, positives ou négatives, répondant aux risques, à l'agrément de la situation, à l'intérêt et à l'amortissement du capital dépensé en frais d'apprentissage, à la différence des qualités individuelles, à la possibilité d'emploi de toute la famille, à la nécessité de diriger la force de travail vers les emplois insuffisamment pourvus.

Le salaire pur subit des mouvements de hausse ou de baisse, selon que l'activité plus ou moins grande des affaires, l'augmentation ou la diminution de la population, les changements dans ses habitudes, devenant plus ou moins laborieuses, accroissent ou réduisent l'offre ou la demande. Sans doute, à un moment donné, la concurrence ne s'établit guère entre les travailleurs des diverses catégories et il faut des circonstances bien exceptionnelles pour qu'un horloger ou un expéditionnaire s'offre comme manœuvre ; mais la masse des jeunes gens arrivant chaque année à l'âge de travailler constitue un réservoir commun, qui alimente toutes les professions, et se porte vers l'une ou vers l'autre, dès que l'écart des salaires cesse d'être en rapport avec les différences dans les conditions du travail. Entre tous ces jeunes gens qui ont un but commun, gagner leur vie, il s'établit une concurrence qui ne permet pas aux différences de salaires, d'un métier à l'autre, de s'écarter d'une manière durable de la prime justifiée par les circonstances diverses qui la motivent ou, autrement dit, qui maintient l'unité de prix, à un moment donné, pour l'élément commun contenu dans le travail, abstraction faite de ces circonstances. D'autre part, l'abondance plus ou moins grande de l'offre totale de force de travail, eu égard à la demande, fait baisser ou hausser la rémunération de cet élément commun. Ainsi, le taux des salaires subit des variations générales, en même temps que des écarts marqués et multiples se produisent dans les conditions et les prix des diverses sortes de travail, sous l'influence des causes propres à chacune d'elles que nous avons énumérées.

Les résultats de l'observation concordent avec le raisonnement, à cet égard, et la concordance est même bien plus complète qu'on n'aurait pu le prévoir *a priori*. Une enquête générale a

été faite sur les salaires dans l'industrie, en France, par l'Office du Travail, en 1891. Ses résultats généraux sont résumés dans le tome IV, publié en 1897. La note préliminaire de ce volume, après les avoir exposés, en tire la conclusion qu'il n'y a pas de *loi des salaires*; elle fonde cette assertion sur le fait incontestable que, à côté des résultats généraux dus aux influences analysées ci-dessus, on constate beaucoup d'autres effets dépendant des dispositions personnelles des patrons ou des ouvriers. Si l'on veut dire par là qu'il n'existe pas, en la matière, de lois mathématiques et absolues, nous n'en disconvenons point ; nous avons déjà dit que l'Economie politique ne peut pas formuler de lois de cette nature, puisque les phénomènes économiques dépendent surtout de la manière dont les hommes croient devoir se comporter dans telles ou telles conditions, manière qui ne saurait être absolument constante. Mais, ici comme dans toutes les matières que nous étudierons, la question est de savoir si les hommes se comportent, en général, d'après les principes admis par les économistes, de telle sorte que leur volonté produise les effets généraux attendus par ceux-ci.

Or, la concordance des faits constatés dans l'enquête officielle avec les effets que la théorie annonce, le peu d'importance relative des écarts dus à ce que, sur tel ou tel point, il a été plus ou moins difficile de triompher des résistances passives produites par l'inertie, par la coutume et même par certaines dispositions individuelles, prouvent bien qu'il y a une loi des salaires, dans le sens où le mot loi peut être pris dans les sciences sociales, qu'il existe un marché du travail, sur lequel les prix s'établissent d'après la loi de l'offre et de la demande telle que les économistes la conçoivent. Les écarts entre les salaires divers, suivant les lieux, les professions, etc. se produisent presque tous dans le sens que les observations générales présentées ci-dessus permettent de prévoir, et ils s'accentuent ou s'atténuent dans des conditions qui établissent avec évidence la solidarité entre toutes les parties du marché du travail. Ce qui nous a frappé, quant à nous, dans la lecture de cette enquête, c'est combien elle confirme les conclusions que la science avait tirées des renseignements moins étendus et moins bien coordonnés dont elle disposait auparavant.

C'est à des enquêtes périodiques qu'il faut se référer, pour constater les mouvements du salaire, parce qu'il n'existe aucune cote donnant des renseignements quotidiens précis, comme ceux

que fournit la cote de la Bourse pour les capitaux. Le marché du travail ne se concentre même pas sur des points particuliers, où les effets de l'offre et de la demande puissent se manifester avec quelque précision. L'idée de mieux organiser ce marché, en instituant des *Bourses du travail*, avait été mise en avant, il y a longtemps, par un économiste, M. de Molinari. Il pensait que, si l'on centralisait l'offre et la demande de travail, sur chaque place, on donnerait au travailleur manuel le moyen de tirer meilleur parti de ses bras. En faisant ressortir les écarts des salaires d'un lieu à l'autre ou d'une profession à l'autre, en donnant aux cours une large publicité, on mettrait la population ouvrière à même de savoir où elle trouverait l'emploi le mieux rémunéré de son travail, d'apprécier si le bénéfice à attendre d'un déplacement vaudrait les sacrifices matériels et moraux que ce déplacement entraînerait.

Il est certain que jamais on ne pourrait arriver, en cette matière, à la précision que les opérations financières donnent à la fixation du cours des valeurs mobilières ou des marchandises qui se vendent en gros. Sur le marché du travail, la spéculation ne peut pas venir jouer le rôle régulateur qu'elle joue dans les Bourses, comme nous le verrons, en achetant les valeurs momentanément dépréciées pour les revendre plus tard, ou inversement. Le travail est une marchandise dont la qualité varie trop, il est trop difficile à ramener à une unité susceptible d'être prise comme type, son déplacement ou son changement d'emploi entraînent trop de difficultés pour que jamais le nivellement des prix s'établisse avec la netteté constatée à l'égard du capital, sans autres écarts que ceux qui répondent aux conditions des emplois divers susceptible de lui être attribué, dans les diverses localités. Il faut ajouter que l'indication du montant habituel du salaire, dans une région et dans un métier, sans indication sur la productivité moyenne correspondante, sur la stabilité des emplois et le coût de la vie, risquerait d'induire les travailleurs en des erreurs très fâcheuses et de provoquer des déplacements suivis de cruelles déceptions. L'afflux brusque amené par la nouvelle d'une hausse des salaires souvent momentanée, le déracinement qu'entraîneraient des déplacements trop fréquents de la population ouvrière ne seraient pas non plus sans inconvénients sérieux.

Il n'est donc ni possible, ni peut-être désirable que le cours du salaire pur et des divers salaires totaux résultant des primes qui s'y ajoutent donne lieu aux déplacements nécessaires pour niveler les cours. Ce serait une grande illusion de croire que jamais le

salaire pur de l'unité de travail, séparé de tout élément secondaire, le prix du travail du simple manœuvre, sans apprentissage spécial, employé à des tâches ne comportant ni risques, ni inconvénients particuliers, puisse se dégager aussi nettement que le taux de l'intérêt séparé de toute rémunération accessoire. Il n'en est pas moins vrai que la concentration de l'offre et de la demande, avec une large publicité, aiderait souvent les travailleurs à trouver l'emploi le meilleur de leurs forces, qu'elle procurerait de très précieux avantages à tous ceux qui ont à souffrir de l'encombrement momentané ou de l'insuffisance de personnel dans une industrie ou dans une région, et qu'elle atténuerait bien des crises. Aussi est-il profondément regrettable que les nombreuses Bourses du Travail créées dans ces dernières années aient presque complètement négligé cet objectif, pour devenir principalement des centres d'agitation révolutionnaire.

D. — L'offre et la demande de force de travail ; les anciennes théories et les faits. — L'offre et la demande, qui règlent le prix des services rendus par la force de travail, comme celui de toutes les marchandises, se produisent dans les conditions imparfaites habituelles lorsque les transactions se font en détail, et l'unité de prix n'est réalisée que très incomplètement. Il n'en est pas moins nécessaire de connaître les conditions générales d'où dépendent les quantités offertes et demandées, ainsi que le prix auquel elles s'équilibrent et qui constitue nécessairement le niveau moyen des prix pratiqués en fait.

Pendant longtemps, une théorie dont l'origine remonte à Adam Smith, que Ricardo a précisée et que beaucoup d'économistes ont adoptée, a rangé les services rendus par la force de travail parmi les marchandises dont le prix de vente est réglé par le *prix de revient*. Cette théorie était fondée sur celle de la population, formulée par Malthus, que nous discuterons au Livre II du présent Cours ; nous nous bornerons ici à indiquer sommairement en quoi consistaient la théorie de Malthus et celle du *salaire nécessaire*, qui en découlait, et comment l'inexactitude des données sur lesquelles elles reposaient a été démontrée.

La théorie de Malthus était fondée sur cette idée, que la population tendrait constamment à s'accroître jusqu'au chiffre maximum compatible avec la quantité de subsistances dont elle dispose. Par une généralisation hâtive des faits constatés à l'époque où il vivait, parmi les classes ouvrières anglaises, Malthus affir-

mait, comme une loi universelle, que le nombre des enfants élevés par les travailleurs manuels est limité uniquement par les moyens que ceux-ci ont de les nourrir, c'est-à-dire par le salaire. Ses contemporains, admettant cette idée, en concluaient que jamais le salaire ne pourrait dépasser la somme strictement nécessaire pour l'entretien de la population ouvrière. Dès qu'il aurait une tendance à s'élever, le premier effet de la hausse serait d'accroître le nombre des travailleurs par l'accroissement du nombre des enfants élevés dans chaque famille. et l'offre de force de travail grandirait ainsi, jusqu'à ce que son augmentation eût fait redescendre le salaire au niveau au-dessous duquel il ne pourrait tomber sans que la population fût décimée par la misère. Inversement, toute baisse accidentelle du salaire au-dessous de ce même niveau amènerait une diminution de la population, qui raréfierait la force de travail et relèverait le prix de ses services. Un équilibre stable s'établirait ainsi, par les oscillations du taux des salaires autour du niveau nécessaire pour assurer l'entretien et le renouvellement d'une population en rapport avec les besoins de main-d'œuvre, c'est-à-dire autour du prix de revient de la force de travail, en sorte que jamais, quoi qu'il arrivât, le sort des travailleurs ne pourrait ni s'améliorer, ni empirer.

Cette doctrine, empruntée aux économistes classiques, est devenue l'une des armes les plus employées par le socialisme moderne contre toute organisation des entreprises basée sur la liberté des contrats. Lassalle a donné le nom de *loi d'airain* à cette loi, dont l'empire inéluctable maintiendrait les classes ouvrières dans un état de misère permanente, par l'effet de laquelle la faim devrait constamment intervenir pour enrayer l'essor de la population, tant que tout l'ordre social n'aurait pas été radicalement transformé. Toute la théorie des salaires de Karl Marx repose sur la même idée, présentée sous une autre forme : selon lui, il n'y aurait jamais assez de travail disponible pour occuper la population ouvrière ; derrière les travailleurs employés dans les entreprises capitalistes, il y aurait toujours une *armée de réserve des sans-travail*, pesant sur le marché, prête à offrir ses services au prix le plus bas compatible avec sa misérable existence et empêchant, par sa concurrence, les salaires des autres de jamais dépasser ce niveau.

De nos jours pourtant, devant l'évidence des faits, il a bien fallu abandonner cette doctrine, au moins dans les discussions scientifiques, car on continue à l'invoquer dans les appels à la haine qui remplissent tant de journaux et de réunions publiques.

L'arrêt de l'essor de la population, l'augmentation de son bien-être, dans la plupart des pays, ne peuvent plus être contestés. L'expérience a montré que, si toute augmentation momentanée des ressources des ouvriers se traduit par une augmentation du nombre des enfants, dans certains milieux, dans beaucoup d'autres, elle amène un résultat diamétralement opposé : dès que sa misère s'atténue, l'ouvrier prévoyant se préoccupe de n'y plus retomber, d'élever ses enfants dans des conditions plus confortables, de leur préparer un meilleur avenir et, pour cela, il en limite le nombre. C'est précisément dans les milieux où un certain bien-être a commencé à se développer que la diminution de la natalité se manifeste, parfois même s'accentue au point de devenir un sujet de véritables préoccupations, comme en France actuellement. En même temps, le taux moyen des salaires s'élève : non pas seulement leur taux nominal, en argent, mais leur taux réel, mesuré en choses nécessaires à la vie. Les conditions d'existence des travailleurs manuels s'améliorent, comme le prouve avec évidence l'augmentation de leurs consommations de toute nature.

L'enquête de l'Office du travail, que nous avons déjà mentionnée, constate que, dans les 50 années qui l'ont précédée (1840-1890), le niveau moyen des salaires a sensiblement doublé, tandis que le coût des subsistances augmentait tout au plus de 25 p. cent ; nous développerons, au Livre II, les preuves qu'elle en donne. Le mouvement s'est continué depuis lors. Une nouvelle enquête, faite en 1911, a montré que la hausse du prix des denrées, qui commençait à se manifester à la fin de cette période, n'avait guère fait, jusque-là, que compenser la baisse des premières années : la statistique constate, dans ces vingt années, une hausse de 18 pour cent dans les salaires et de 1 pour cent seulement dans le coût de la vie. Si, de 1910 à 1914, la hausse des prix s'est accentuée, celle des salaires a été bien plus forte encore. Les salaires des ouvriers ruraux, à peu près stationnaires pendant la crise agricole, de 1875 à la fin du siècle, avaient énormément haussé dans la période antérieure à cette crise et ont de nouveau haussé depuis une quinzaine d'années. Il n'est donc pas vrai que la rémunération des ouvriers soit maintenue à un niveau invariable, comme cela arriverait nécessairement s'il existait une armée de réserve des sans-travail.

La théorie du salaire nécessaire se trouve ainsi démentie dans ses conclusions, non parce qu'elle renferme une erreur de raisonnement, mais parce qu'elle repose sur une généralisation trop hâtive des faits observés en Angleterre, il y a un siècle, en ce

qui concerne le mouvement de la population. Elle implique aussi une fausse conception du *nécessaire*, envisagé comme présentant un caractère absolu, tandis que rien n'est plus relatif. En réalité, nous l'avons dit, ce que chacun considère comme nécessaire, ce n'est pas le minimum d'abri et de nourriture indispensable à l'entretien de son existence, c'est un certain minimum de bien-être, répondant au genre de vie auquel il est habitué. Pratiquement, le salaire nécessaire à la famille ouvrière, c'est celui qui lui permet de vivre dans les conditions habituelles, à l'époque et dans le pays envisagé. Mais, d'une part, ces conditions s'améliorent ou empirent suivant les circonstances ; d'autre part, elles diffèrent d'un milieu à un autre, notamment suivant le taux des salaires dans les diverses professions, et même d'une famille à une autre, précisément en raison du nombre différent de leurs membres. Tout ce que l'on peut affirmer, c'est que, partout et toujours, le salaire nécessaire aux ouvriers, en moyenne, est celui qui permet à la famille de composition moyenne de vivre dans des conditions moyennes. L'égalité des ressources et des besoins habituels n'est pas réalisée pour chaque famille en particulier, puisque les unes épargnent, les autres s'endettent. Mais les dettes sont limitées par le crédit, et l'épargne ne représente jamais qu'une petite part des ressources des ménages modestes ; ces causes d'écart n'empêchent donc pas l'égalité des recettes et des dépenses d'être à peu près réalisée, pour l'ensemble de la population. Dire alors que le salaire moyen est égal au salaire nécessaire, c'est dire tout simplement que les ressources moyennes des familles ouvrières sont sensiblement égales à leurs dépenses moyennes ou, plus simplement, que les moyennes sont des moyennes. Cette conclusion naïve exprime tout ce que renferme d'exact la célèbre théorie du salaire nécessaire et de la loi d'airain.

Un certain nombre d'économistes anglais ont combiné cette théorie avec celle du *fonds des salaires*. Le salaire tendrait, à chaque époque, à revenir au niveau déterminé par les besoins des ouvriers ; mais les prix pratiqués sur le marché du travail oscilleraient autour du salaire nécessaire, d'après le rapport existant, à chaque instant, entre le nombre des ouvriers employés et la somme disponible pour leur rémunération. Cette théorie était basée sur ce fait, que l'entrepreneur doit faire l'avance de la rémunération de la force de travail : à un moment donné, il existerait une certaine masse de capitaux circulants destinés à fournir le salaire des travailleurs, pendant le temps qui s'écoule

entre la première paye correspondant à un travail déterminé et le moment où le produit sera vendu, — ou, autrement dit, il y aurait une certaine masse de subsistances, dans le monde, destinée à assurer l'entretien des travailleurs, moyennant le salaire avancé pendant la durée de la production ; le taux du salaire journalier serait alors le quotient de la division du montant de ce fonds, constituant le total des salaires intercalaires, par le nombre de journées de travail dont l'avance se trouve nécessaire, étant donnés la durée de chacune de ces avances et l'effectif des ouvriers auxquels elle s'applique.

L'erreur capitale de ce raisonnement consistait à considérer le capital circulant et les approvisionnements comme des *données* du problème. En réalité, le capital circulant n'est qu'une fraction de l'ensemble du capital accumulé par l'épargne, fraction dont l'importance relative, bien loin d'être réglée *a priori*, se détermine précisément par l'importance des avances nécessaires à la production et au commerce. C'est l'obligation de réserver de quoi faire ces avances qui limite la proportion de l'épargne susceptible d'être employée en outillage fixe, et nous verrons que les crises commerciales sont amenées, en grande partie, par des excès d'immobilisations qui ont momentanément trop réduit les fonds de roulement. Le stock des subsistances constitue, de même, une forme de l'épargne dont l'importance se règle par le mécanisme des prix ; par suite des variations de ceux-ci, l'affectation des forces productrices à accroître ce stock devient plus lucrative que leur emploi à construire des usines, des machines, des maisons, etc., quand il y a eu un excès d'immobilisations ; elle devient moins lucrative, quand le capital immobilisé ne répond plus aux besoins. Le montant des fonds réservés au paiement des salaires, loin de régler leur taux, se règle sur ce taux, qui est un des éléments déterminant l'importance des avances de toute nature à prévoir dans les calculs de chaque entrepreneur.

La théorie du salaire nécessaire reposait sur une fausse conception de l'offre de force de travail. Celle du fonds des salaires était fondée sur l'idée erronée que la demande serait réglée par une condition toute spéciale et très facile à modifier. Pour comprendre la détermination des salaires, comme celle de tout autre prix, il faut envisager, à la fois, les conditions essentielles de l'offre et de la demande.

En ce qui concerne d'abord *l'offre de force de travail*, il est facile de voir qu'elle est dominée, non par son prix de revient,

car on n'engendre pas des travailleurs en vue d'en faire un objet d'exploitation, mais par *la quantité de bras existant* à chaque instant. Elle se rapproche ainsi de l'offre de capital. Sans doute, cette quantité varie constamment, et le taux des salaires n'est pas sans influence sur ses variations ; mais celles-ci sont nécessairement lentes, et leur sens ou leur rapidité, se rattachant aux mœurs familiales qui constituent le fonds le plus tenace des habitudes humaines, se modifient plus lentement encore. A un moment donné, il y a, dans un pays, un certain nombre d'hommes dont le travail est le seul ou le principal moyen d'existence, et ce nombre augmente ou diminue, d'une année à une autre, dans une proportion infime, qui ne se modifie d'ailleurs que lentement avec le temps. C'est lui qui détermine principalement la quantité de force de travail offerte sur le marché.

Mais les services producteurs offerts ne sont pas absolument déterminés par le nombre des bras disponibles, car beaucoup de ces bras travailleront plus ou moins, selon que le prix courant du travail sera plus ou moins élevé. Seulement, l'influence du taux de la rémunération sur l'offre de travail, comme celle du taux de l'intérêt sur la formation des capitaux, n'est pas très sensible, parce qu'elle ne s'exerce pas dans le même sens sur tous les intéressés. Lorsque le salaire hausse, il y a des ouvriers que l'appât d'un gain exceptionnel décide à travailler davantage, pour profiter de cette heureuse occasion et faire quelques économies en vue de l'avenir : c'est ainsi que, avec des salaires exceptionnels, au temps de la moisson, les cultivateurs obtiennent la prolongation de la journée et le concours d'hommes ou de femmes qui habituellement ne louent pas leurs services. D'autres ouvriers, vivant au jour le jour, prennent du repos dès qu'ils ont gagné ce qu'ils jugent leur être nécessaire et travaillent d'autant moins qu'ils sont plus payés : c'est une disposition assez fréquente chez les ouvriers des grandes villes. Une baisse un peu marquée des salaires détermine ces derniers à travailler davantage. Nous avons cité plus haut (page 297) les services des ouvriers comme une des marchandises susceptibles de présenter cette singularité, que l'offre croît quand le prix diminue ; en effet, dès que le prix de l'heure de travail baisse sensiblement, bien des familles n'ayant aucune réserve s'efforcent de travailler davantage, pour pouvoir continuer à vivre comme d'habitude, c'est-à-dire pour ne pas manquer de ce qui est pour elles le nécessaire : l'homme tâche de prolonger ses journées ; la femme, qui jusque-là s'occupait surtout de son ménage, cherche du travail au dehors ; les enfants

sont envoyés plus jeunes aux champs ou à l'atelier. Cette augmentation de l'offre tend naturellement à accentuer la dépression des prix. Par contre, celle-ci peut provoquer une certaine émigration, ou ralentir l'immigration qui se produit habituellement dans beaucoup de pays, et cela fait en partie compensation. Mais ces mouvements s'étendent rarement à une fraction de l'effectif total des travailleurs assez importante pour que leur influence se fasse sentir autrement qu'à la longue.

La diminution de l'offre de force de travail, quand le salaire augmente, n'a d'ailleurs rien d'étonnant. D'une manière générale, l'effort devient de plus en plus pénible, à mesure qu'il se prolonge. D'autre part, l'augmentation du salaire sert à subvenir à des besoins de moins en moins pressants, à mesure que le gain total de l'ouvrier augmente. Ce qui détermine la durée de la journée qu'il est disposé à fournir, c'est la limite au delà de laquelle l'utilité décroissante du supplément de salaire ne compense plus la fatigue croissante répondant à une heure de travail de plus. Cette limite est atteinte d'autant plus vite que les salaires sont plus élevés. C'est ce qui explique qu'à mesure que la rémunération de l'heure augmente, la durée de la journée de travail diminue, comme le montrent les statistiques et les enquêtes auxquelles nous avons déjà fait allusion.

Tous ces mouvements se produisent d'ailleurs lentement, à cause de l'influence de la coutume. L'organisation du travail en commun dans les grands établissements rend difficile, pour un ouvrier, de trouver un emploi comportant une durée de travail autre que celle qui est habituelle ; les heures supplémentaires, les chômages exceptionnels ont un caractère collectif, qui exige des accords difficiles à établir pour réaliser des modifications importantes. A une époque donnée, la durée du travail journalier, la fréquence des chômages, l'effectif de la population travaillant plus ou moins régulièrement présentent assez peu d'élasticité. Les variations de l'offre de force de travail qui correspondent à celles du prix unitaire sont relativement faibles et de sens divers, suivant les régions, les professions, les individus. D'autre part, il est certain que les variations des prix ne peuvent ni accroître, ni diminuer rapidement le nombre total des travailleurs dans le monde. L'offre de leurs services, comme l'offre des services producteurs rendus par les capitaux, rentre donc dans celles qui se règlent d'après les quantités existantes, et ses variations en fonction des prix sont très peu accentuées.

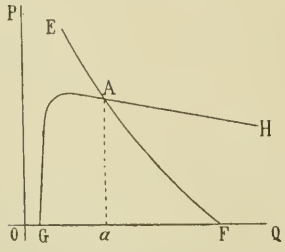
La demande de force de travail, au contraire, tend à augmen-

ter rapidement, quand le salaire diminue, et ne manque jamais d'absorber toute l'offre, si abondante qu'elle soit, exactement comme pour le capital. Si celui-ci limite l'industrie, comme nous l'avons dit, la force de travail disponible la limite exactement de la même manière. A chaque instant, il y a des travaux qui ne se font pas, des services qui ne sont pas rendus, des industries qui ne s'étendent pas, d'autres qui ne se créent pas, uniquement parce que l'élévation des salaires rendrait l'augmentation de la production plus onéreuse qu'utile. Toute diminution du salaire rend lucratif l'emploi de la force de travail pour de nouveaux usages, et une baisse suffisante assure l'emploi de tous les ouvriers, si nombreux soient-ils. Quoi qu'on en dise souvent, le chômage a nécessairement un caractère exceptionnel, et c'est ce que l'expérience a toujours constaté.

Nous avons déjà insisté sur ce point, en exposant les idées de Karl Marx sur la prétendue armée de réserve des sans-travail. L'idée que cette armée puisse exister est absolument démentie par ce fait certain, incontestable, que les salaires sont susceptibles de hausser, qu'ils ont haussé effectivement depuis un demi-siècle, par exemple, dans une proportion bien supérieure au renchérissement des subsistances. L'armée de réserve des sans-travail n'existe pas et ne saurait exister, car, s'il y avait un excédant de bras normalement inoccupés, ces bras, venant s'offrir en concurrence avec ceux qui ont un emploi, feraient baisser le salaire de ceux-ci, jusqu'à ce que la misère eût détruit le trop plein de population. Or, c'est là une situation que l'on a vue se produire quelquefois, sur des points particuliers, à des moments de crise ; ce n'est pas, quoi qu'en disent les écrivains socialistes, la situation que l'on constate en permanence. Dans l'ensemble du marché du travail, il arrive aussi souvent aux patrons de ne pas trouver de bras disponibles qu'aux ouvriers de ne pas trouver d'ouvrage. Le chômage frappe parfois toute une population ; mais, dans les circonstances ordinaires, il n'atteint guère que le personnel flottant, composé des mauvais ouvriers, qui travaillent uniquement dans la mesure où ils y sont absolument forcés par le besoin et que les patrons ne gardent jamais quand ils peuvent se passer d'eux.

Sans doute, pour répondre aux fluctuations constantes de la vie économique de chaque pays, les conditions d'emploi du travail et les salaires subissent des changements qui ne peuvent pas se produire sans un chômage momentané. A chaque instant, en effet, le développement ou la restriction de la clientèle des établis-

sements plus ou moins biens dirigés, les inventions nouvelles, les changements de mode obligent à réduire le personnel employé sur un point ou dans une industrie donnée ; avant que les ouvriers congédiés aient trouvé un emploi dans les régions ou dans les industries en voie d'extension, un certain temps s'écoule. Si le déplacement porte à la fois sur un effectif important, il peut entraîner de cruelles épreuves. D'autre part, quand une crise générale pèse sur l'industrie et le commerce, la baisse générale des prix, qu'elle entraîne, devrait entraîner normalement celle des salaires : du moment où les entrepreneurs, en raison de la situation des affaires, ne peuvent plus utiliser dans des conditions rémunératrices autant de main-d'œuvre, avec les salaires en vigueur, une baisse de ceux-ci est le seul moyen de faire surgir les demandes nouvelles, grâce auxquelles l'excédent d'ouvriers, qui ne trouve plus à s'employer aux prix anciens, pourrait gagner sa vie. Généralement cette baisse n'est acceptée par les ouvriers qu'à la suite de chômages plus ou moins étendus, et ces chômages sont souvent prolongés, par leur résistance, jusqu'au moment où la crise a pris fin et où tous les bras peuvent être employés de nouveau avec l'ancien salaire. Inversement, aux lieux et dans les industries où l'activité des affaires provoque des demandes de bras, c'est par la hausse des salaires seule que les patrons peuvent attirer plus de travailleurs et, dans les moments de prospérité générale, la hausse se généralise sous l'influence de la concurrence qui s'établit entre tous les employeurs se disputant les ouvriers. A travers ces oscillations, c'est par une hausse finale que se traduit le mouvement réel des salaires. On ne constate nullement que la rémunération du travail s'achemine vers les salaires de famine, qui résulteraient inévitablement de l'existence permanente d'une masse notable d'ouvriers manquant d'ouvrage, par des circonstances indépendantes de leur faute. On ne constate pas davantage que des travailleurs consciencieux restent longtemps inoccupés, en dehors de circonstances exceptionnelles.



La représentation graphique de l'offre et de la demande de force de travail donnerait une figure analogue à celle de la page 339, relative à l'offre et à la demande de capital à un moment donné. Seulement, la ligne GH, représentant le nombre d'heures de travail que les ouvriers offrent aux divers prix, se rapprocherait de zéro pour les salaires descendant au-dessous du

chiffre nécessaire pour empêcher l'ouvrier de mourir littéralement de faim ; au-dessus, elle serait à peu près constante ou irait peut-être en s'abaissant un peu vers la droite, sans que cela soit certain. Les ordonnées de la ligne EF, représentant les quantités demandées, varieraient sans aucun doute rapidement en sens inverse des abscisses représentant les prix.

E. — La détermination du montant du salaire et du taux de l'intérêt, d'après l'abondance et la productivité de la force de travail et du capital. — En examinant séparément la demande de capital, d'une part, de force de travail, d'autre part, nous sommes arrivés à une seule conclusion, c'est que l'une et l'autre augmentent, quand le prix baisse, jusqu'à ce que l'offre tout entière soit absorbée. Il reste à voir comment se détermine la limite jusqu'à laquelle le prix doit descendre, pour que ce résultat soit atteint.

Un premier point à remarquer, c'est que la demande de services producteurs ne dépend nullement de l'un des éléments qui, en général, influent sur la demande des objets de toute nature : le montant des *ressources* des demandeurs. En effet, l'emploi des moyens de production (sauf, bien entendu, dans le cas exceptionnel où il est fait à contre-sens) fournit lui-même à l'entrepreneur la ressource au moyen de laquelle leur concours sera payé, puisque cette ressource est précisément le produit brut de l'entreprise, qui doit être partagé entre tous les collaborateurs. C'est parce que cette masse à partager croît en proportion du développement des forces productrices que celles-ci *trouvent toujours preneur*, comme nous venons de l'exposer. La théorie générale des débouchés reçoit ici son application la plus directe et la plus certaine. Il n'est pas possible que tout le capital et toute la force de travail disponible ne trouvent pas emploi, parce qu'à toute augmentation dans l'emploi de l'un ou l'autre répond une augmentation des produits obtenus, au moyen de laquelle on peut rémunérer le supplément de services producteurs utilisés. Il n'est pas possible, d'autre part, que cette augmentation de produits ne trouve pas d'acheteurs, puisque la rémunération du travail et du capital supplémentaire sera consacrée entièrement à acheter et à payer des produits. Enfin, on ne peut pas dire que la baisse de la rémunération du capital et du travail antérieurement employés amènera une diminution de leur puissance d'achat, qui compensera la puissance d'achat des nouveaux services producteurs ; en effet, si l'intérêt et le salaire baissent, les

prix des produits baissent en même temps, de sorte que la puissance d'achat répondant à la rémunération d'un même travail et d'un même capital reste la même. Au fond, l'élévation des *prix* n'a aucune influence sur les débouchés, la monnaie n'intervenant que comme intermédiaire dans la plupart des échanges ; du moment où la production croît avec les moyens de production mis en œuvre, ce qui n'est pas contestable, l'idée que toute la force de travail et tout le capital disponibles ne trouvent pas à s'employer utilement, et par suite lucrativement, est une idée contradictoire, c'est-à-dire inadmissible et même inconcevable.

Ce qui détermine réellement le montant total des intérêts et des salaires qui pourront être payés, au cours d'une année, c'est l'importance de la production obtenue par l'emploi de la force de travail et du capital mis en œuvre ou, plus exactement, le montant de la plus-value donnée à toutes les matières extraites du sol ou transformées par cet emploi. Nous avons exposé que les entrepreneurs ne sont pas maîtres de prélever sur cette valeur une part fixée arbitrairement, dans un régime de liberté, puisque la concurrence détermine et limite l'écart entre le prix de revient moyen des produits et leur prix de vente, lequel règle l'importance moyenne des profits, séparés de la rémunération normale attribuée au travail de l'entrepreneur et à son capital. Le profit des entrepreneurs, dont l'importance totale est ainsi déterminée, peut d'ailleurs être envisagé comme une rémunération spéciale de leurs talents, combinée avec les conséquences des risques courus par eux. D'autre part, nous avons supposé provisoirement, à titre d'hypothèse propre à simplifier l'étude des diverses questions, en les séparant, que les agents naturels étaient assez abondants pour que tout le monde disposât à discrétion de leur concours et que leur possession ne procurât aucun avantage aux premiers occupants. Dans ces conditions, c'est entre les travailleurs et les capitalistes, entrepreneurs compris, que se partagent les produits obtenus par leur collaboration. Bien entendu, il n'y a production nouvelle, s'ajoutant aux produits existants, qu'après les prélèvements nécessaires pour conserver le capital, en assurant son renouvellement en temps utile. Ce qui reste à partager constitue la rémunération globale du capital et du travail, sous toutes leurs formes (1).

(1) Nous ne mentionnons pas, comme des prélèvements distincts, l'impôt et les frais généraux des entreprises, parce qu'ils constituent, au fond, la rémunération de certains travaux et de certains capitaux employés dans les services publics ou dans l'organisation des affaires.

Il faut remarquer que leurs parts se mélangent, dans une certaine mesure, puisque le capitaliste touche la rémunération de son travail de surveillance et que le travailleur touche l'intérêt du capital avancé et incorporé en quelque sorte en lui, pour mettre en valeur ses aptitudes et développer ses connaissances. D'autre part, l'un et l'autre perçoivent, en sus du salaire pur et de l'intérêt pur, des sommes constituant une rémunération supplémentaire motivée par des sujétions ou des risques spéciaux, des qualités exceptionnelles, la nécessité de provoquer des déplacements, etc. Une fois ces prélèvements opérés, le surplus se partage dans une proportion découlant du prix courant des services du capital et du travail, dégagé de tout élément accessoire, c'est-à-dire par le taux de rémunération jusqu'auquel il faut descendre, pour que la demande absorbe soit tout le capital, soit toute la force de travail disponible.

Ce taux dépend de leur abondance respective, car, dans toute entreprise, il faut associer du travail et du capital afin de réaliser une organisation rationnelle. L'abondance du capital provoque une demande de force de travail et l'abondance de la force de travail une demande de capital. Lorsque l'épargne s'accumule et que les entrepreneurs ont peine à trouver le personnel nécessaire pour exploiter les usines qu'ils auraient les moyens de construire ou d'agrandir, l'intérêt baisse et les salaires haussent ; inversement, quand beaucoup de bras sont offerts et que le capital manque pour étendre les entreprises de manière à les bien utiliser, l'intérêt hausse et les salaires baissent. Dans l'un et l'autre cas, le mouvement se poursuit jusqu'à ce que la totalité des forces productrices ait tronvé emploi. La question vraiment délicate est de savoir comment se détermine le point d'arrêt.

C'est, en effet, la quotité respective de la rémunération du capital et de la force de travail qui est la question essentielle, dans le problème de la répartition des richesses. La quantité de richesses à partager entre eux est constituée par la masse intégrale des produits, sauf le prélèvement opéré à titre de rente du sol dont nous faisons abstraction pour le moment. Il est évident que le montant des allocations nécessaires pour déterminer un nombre suffisant de capitalistes et de travailleurs à accepter des risques ou des désagréments exceptionnels, pour amener les déplacements nécessaires à l'organisation économique, pour attirer les talents spéciaux dans les emplois où ils seront les plus utiles, enfin pour offrir des chances de gain mettant l'esprit d'entreprise en jeu dans une mesure suffisante est déterminé par les dispositions

des individus qui cherchent l'emploi de leur activité et de leurs capitaux. Une fois tous ces prélèvements opérés, la proportion suivant laquelle se fait le partage du surplus découle du taux du salaire pur et de l'intérêt pur. Toute la question est donc de savoir si ce taux dépend de la volonté des entrepreneurs, dans une mesure plus ou moins large, ou s'il résulte de nécessités qui s'imposent à eux, quelles que soient leurs dispositions personnelles.

Il faut bien remarquer que, pour que ce soit cette seconde solution qui soit la véritable, il faut que la demande de services producteurs de chaque catégorie sorte, par un certain côté, des conditions ordinaires du marchandage. En général, ce qui règle la demande, ce sont les goûts, les idées, les tendances de la majorité des acheteurs. S'il en était ainsi, dans le cas qui nous occupe, il est évident que les entrepreneurs, appartenant presque tous à la classe des capitalistes en raison des responsabilités qu'ils doivent assumer, auraient une tendance naturelle à formuler la demande dans les conditions les plus favorables au capital. Leur intérêt les conduirait à préférer les solutions propres à grossir sa rémunération, en réduisant au minimum la part prélevée par les travailleurs. Ce qui empêche que les choses se passent ainsi, c'est que la concurrence entre les entrepreneurs, qui limite leurs profits, règle également les conditions dans lesquelles ils emploient le travail et le capital.

Par la force des choses, en effet, le taux de la rémunération que les chefs d'entreprises allouent aux services de chacun de ces deux agents dépend de *la mesure dans laquelle ils contribuent à la production.*

Le point essentiel, pour s'en rendre compte, c'est de bien se pénétrer de cette idée, que le rôle du capital et celui du travail, dans la production, ne sont pas assez différents pour que les services qu'ils rendent n'aient pas de *commune mesure.* Si ces deux éléments collaborent toujours, ils peuvent également se suppléer l'un l'autre, jusqu'à un certain point, et cela permet d'établir entre leur productivité une équivalence, d'après la proportion dans laquelle ils se remplacent. Presque toujours, un même résultat peut être obtenu en employant beaucoup de main-d'œuvre avec un outillage rudimentaire, ou peu de main-d'œuvre avec un outillage perfectionné. C'est là un fait trop visible pour avoir besoin d'être démontré. Qu'il s'agisse de labourer la terre ou de couper les blés, de filer la laine ou de tisser des étoffes, de

faire des terrassements ou de manier des colis, on peut choisir entre des procédés multiples, dont les uns exigent de nombreux ouvriers avec des instruments simples et peu coûteux, tandis que les autres permettent de réduire le personnel dans une proportion d'autant plus grande qu'on emploie des machines représentant un capital plus considérable.

Ainsi, le travail et le capital, tous deux indispensables dans une entreprise, n'y sont pas nécessairement employés dans une proportion déterminée par l'objet de cette entreprise. L'entrepreneur, qui doit toujours faire usage de l'un et de l'autre, peut cependant substituer l'un à l'autre, jusqu'à un certain point. Il y a donc *concurrence*, entre le travail et le capital qui s'offrent à lui et qui peuvent se remplacer, dans une certaine mesure, pour satisfaire aux besoins de son industrie. On conçoit, dès lors, qu'un lien existe entre les prix qu'il sera amené à payer pour obtenir le concours soit de l'un soit de l'autre, et qu'une relation nécessaire règle la proportion entre le taux des salaires et celui de l'intérêt.

C'est là simplement une application de la *loi de substitution*, dont nous avons expliqué le rôle dans la détermination des prix. Nous avons vu que, quand deux objets peuvent se remplacer mutuellement pour répondre à un même besoin, la préférence donnée par chaque acheteur à l'un ou à l'autre, pour tel ou tel usage, dépend, dans une très large mesure, de leur coût respectif. Du moment où le capital et la main-d'œuvre peuvent souvent se remplacer, pour obtenir un même résultat, la proportion dans laquelle ils sont demandés par chaque entrepreneur dépend essentiellement du taux respectif des salaires et de l'intérêt.

La proportion dans laquelle l'un se substitue avantageusement à l'autre varie d'une manière continue avec le taux de leur rémunération, parce que, pour chaque opération dans laquelle on peut réduire le nombre des ouvriers par l'emploi des machines, *la quantité de capital nécessaire pour remplacer un certain nombre d'heures de travail est différente*. Elle est parfaitement déterminée, dans chaque cas, par l'état de l'art industriel ; elle constitue une donnée sur laquelle l'entrepreneur base ses calculs.

Supposons qu'un certain outillage, coûtant un million, puisse diminuer de 40 hommes le personnel nécessaire dans une usine : si le taux de l'intérêt et de l'amortissement est de 4,5 p. 100 par an, et si la dépense annuelle totale par ouvrier est de 1.000 francs, la substitution serait onéreuse et ne se fera pas ; mais si, les charges du capital étant toujours de 4.5 p. 100, le coût d'un ou-

vrier montait à 1.200 fr. par an, ou si, le prix de la main-d'œuvre restant de 1.000 fr., les charges du capital descendaient à 3,5 p. 100, il y aurait avantage à faire la transformation, et elle se ferait nécessairement. Le cas limite, où l'opération serait *indifférente*, est celui où l'emploi de 40 hommes entraînerait les mêmes dépenses que l'emprunt d'un million, où le coût de chaque ouvrier équivaudrait aux charges d'un capital de 25.000 francs. Il va de soi d'ailleurs que, pour établir la comparaison, l'entrepreneur fera entrer dans son calcul tous les éléments de dépenses que lui imposera l'emploi de l'un ou de l'autre : il ajoutera au salaire nominal payé au travailleur, ou à l'intérêt servi au capitaliste, les impôts, les assurances, l'amortissement de l'outillage, les versements qu'il fait parfois pour procurer à l'ouvrier une pension de retraite, etc.

Dans toute industrie, il y a un grand nombre d'opérations pour lesquelles une substitution de ce genre peut se faire, dans des conditions infiniment variables. On peut les classer d'après le nombre d'hommes que chacune d'elles permettrait d'économiser, en employant un même capital, et fixer la limite jusqu'à laquelle il y aura économie à faire la substitution. Par exemple, pour apprécier dans quelles limites l'usage de machines à écrire, qui donnent plusieurs copies à la fois, serait préférable à celui des copistes dans tel bureau, il faut connaître le nombre des cas où l'on a besoin de quatre expéditions d'un travail, de ceux où il n'en faut que trois, que deux ou qu'une seule ; étant donné le coût, la durée et le rendement des machines à écrire connues à telle date, on saura que, avec tel taux de salaire des copistes, il n'y a intérêt à avoir des machines que pour les travaux dont il faut trois copies, et que leur emploi est avantageux, avec tel autre taux, dès qu'il faut deux copies ou même quand une seule suffit. Dans l'outillage des ports ou des chemins de fer, des installations coûteuses sont faites pour faciliter certaines opérations en diminuant le travail : quand on examine les projets de travaux complémentaires à l'étude sur un réseau, on se rend compte que la transformation de telle gare ou l'installation de tel engin coûtera telle somme et donnera une économie de tant d'agents. Sur vingt projets étudiés, il y en aura peut-être huit avantageux, si le taux des emprunts, amortissement compris, est de 3,75 p. cent et le coût d'un homme d'équipe, frais accessoires compris, de 1.500 francs par an ; il y en aura dix qu'on aura bénéfice à exécuter, si le taux d'intérêt descend à 3,60, douze si le coût de l'homme monte à 1.550 francs, et ainsi de suite. L'importance des travaux que l'on exécutera à

chaque époque, et par suite le montant du capital que l'on substituera à du travail, dépendra donc du taux respectif du salaire et de l'intérêt.

Les cas où, inversement, du travail se substitue à du capital parce qu'on trouve plus d'économie à augmenter son personnel qu'à renouveler un outillage à bout de services, se déterminent par des calculs identiques. La substitution se fait plus lentement, parce que le capital, une fois immobilisé sous forme d'usines ou de machines, ne peut plus être retiré pour recevoir un autre emploi, de sorte qu'il faut bien continuer à l'utiliser, même lorsque les prix sont devenus tels qu'on trouverait économie à se servir plutôt de main-d'œuvre, si la situation était entière ; mais à partir de ce moment, dans les installations nouvelles et dans les reconstructions, on adopte la combinaison qui comporte l'emploi de plus de force de travail et de moins de capital, si on y trouve avantage, de sorte qu'à la longue, si les prix ne se modifient pas, on finit par être revenu presque partout à la solution la plus rationnelle, dans l'état du marché et de l'art industriel.

Ainsi, ce qui détermine la proportion de travail et de capital employés par chaque entrepreneur, à un taux donné de salaire et d'intérêt, ce sont les calculs qu'il fait en vue de réduire autant que possible son prix de revient. Si maintenant nous envisageons la totalité des entreprises d'un pays, nous voyons que la situation générale est la résultante des organisations données par chaque entrepreneur à son entreprise, d'après les considérations qui précèdent. Le rapport entre la quantité totale de force de travail qu'embauchent les entrepreneurs, agissant chacun de son côté au mieux de ses intérêts privés, et la quantité totale de capital qu'ils mettent en œuvre est déterminé, dans chaque pays, par le rapport qui existe entre les prix unitaires auxquels se paie l'emploi de l'un ou de l'autre de ces deux facteurs. Ces deux rapports sont liés de telle sorte qu'à chaque valeur de l'un réponde une valeur de l'autre, et une seule.

Or, quand on envisage, non plus une entreprise isolée, mais l'ensemble du marché, ce ne sont plus les prix qui sont donnés, ce sont les quantités. Chaque entrepreneur, en particulier, subit le cours des salaires et le taux de l'intérêt qui résultent de la situation générale, et il règle en conséquence les qualités respectives de force de travail et de capital qu'il emploie. Sur l'ensemble du marché, nous avons vu que les quantités de travail et de capital qui sont nécessairement employées, à un moment donné, sont déterminées par le nombre de bras et par l'épargne disponibles

à ce moment ; le taux des salaires, d'un côté, celui de l'intérêt, de l'autre, haussent ou baissent jusqu'à ce que la demande formulée par les entrepreneurs ait intégralement absorbé l'offre de services producteurs, laquelle, de son côté, ne se modifie que dans une proportion faible et lente sous l'influence du taux de leur rémunération. Dès lors, le rapport qui s'établit entre le taux des salaires et le taux de l'intérêt, à une époque quelconque, est nécessairement celui qui correspond à l'emploi du capital et de la force de travail dans la proportion résultant de l'effectif de la population, ainsi que de ses habitudes au point de vue du travail et de l'épargne. Sous l'influence de la surabondance ou de la pénurie de force de travail ou de capital, les cours haussent ou baissent jusqu'à ce que le rapport entre les taux de la rémunération de l'un et de l'autre soit précisément celui qui amènera les demandes individuelles des entrepreneurs à régler leur emploi conformément à la proportion des quantités existantes, — de telle sorte qu'il ne reste ni un excédent de capital, ni un excédent de travailleurs inutilisé et ne trouvant plus à s'associer avec l'autre facteur pour s'employer productivement.

Il suit de là que la rémunération du travail et du capital, dans un état donné de l'art industriel, du chiffre de la population et du montant de l'épargne accumulée, est absolument déterminée. En effet, la production totale qu'ont à se partager ces deux agents (déduction faite de la part absorbée par la rente, dont nous faisons abstraction en ce moment, et des prélèvements énumérés plus haut) est déterminée par la quantité existante de chacun d'eux par l'art avec lequel on sait les employer ; le rapport des taux auxquels se fixent le salaire pur et l'intérêt pur est nécessairement celui qui assure l'emploi total du capital et du travail, dans la proportion où ils sont offerts, chaque entrepreneur individuellement les employant dans la proportion où il a intérêt à le faire pour réduire son prix de revient au minimum. La rémunération totale et la proportion dans laquelle le partage se fait étant ainsi fixés, la part de chacun en résulte nécessairement (1).

(1) On pourrait donner à cette conclusion une forme mathématique, en disant que le taux du salaire et celui de l'intérêt sont déterminés par un système de quatre équations à quatre inconnues. En effet, soient c et t les quantités de travail et de capital offertes, lorsque le taux d'intérêt est i et le taux des salaires s. Les équations des courbes représentant l'offre de travail, d'une part, l'offre de capital, d'autre part, donnent deux relations $f(t,s) = o$ et $f_1(c,i) = o$. La valeur des richesses produites, dans un état donné de l'art industriel, est une fonction des quantités de travail et de capital employées et de leur rémunération ; appelons-la $\varphi(t,c,i,s)$. Cette

L'équilibre qui s'établit, dans ces conditions, est un de ces *équilibres stables* que l'on rencontre constamment dans la théorie des prix. Dès que le taux des salaires ou de l'intérêt s'écarte légèrement du niveau qui répond à la position d'équilibre, le jeu naturel de l'offre et de la demande tend à l'y ramener.

Supposons, par exemple, que les ouvriers trouvent moyen, à la suite d'une grève, par la pression syndicale ou par l'intervention d'une loi, de se faire payer un salaire plus élevé que le taux normal qui découle de la situation du marché. Il y aura nécessairement quelques emplois, parmi ceux qu'ils eussent trouvés à ce taux normal, dans lesquels les entrepreneurs auront avantage à remplacer la main-d'œuvre par du capital. Les ouvriers devenus disponibles par suite de ce changement viendront s'offrir et peser sur le marché, jusqu'à ce que le taux du salaire soit redescendu au niveau répondant à la proportion actuelle des deux facteurs de la production. En faussant les cours, on aura fait apparaître cette armée des sans-travail qui n'existe pas dans une situation normale, et sa présence permettra aux entrepreneurs de réduire les salaires indûment relevés.

Il est vrai que ce résultat ne se fera pas sentir immédiatement, car, pour constituer l'outillage qui leur permettra de réaliser la même production en employant moins de travailleurs, les patrons devront commencer par le commander aux constructeurs, à mesure que l'épargne disponible leur fournira les moyens de le payer, et ils engendreront ainsi une demande de travail qui, au premier moment, s'ajoutera à la demande normale et maintiendra les salaires à un niveau élevé. Mais, au bout d'un certain temps, les entreprises auront reçu l'organisation qui permettra de réduire leur personnel, et il en résultera un chômage partiel des ouvriers, qui ramènera les salaires à un taux plus bas. Ce chômage, engendré par le trouble jeté dans le marché du capital

production, diminuée d'une quantité k représentant le prélèvement fait pour la rente du sol, pour la compensation des risques divers, pour la rémunération des talents exceptionnels, etc., constitue la masse totale à partager entre les travailleurs et les capitalistes, à titre de rémunération dégagée de tout élément accessoire ; sa valeur est la somme du salaire s appliqué au travail t et de l'intérêt i appliqué au capital c ; nous avons donc l'équation $\varphi(t,c,i,s) - k = st + ic$. Enfin, le travail et le capital s'emploient dans la proportion qui donne à chaque entreprise le prix de revient minimum, c'est-à-dire qui donne le maximum de valeur pour le total des produits obtenus moyennant une dépense déterminée ; par suite, la valeur produite est elle-même un maximum ; donc s, t, i et c ont des valeurs telles que chacun des deux membres de la dernière égalité soit un maximum ; de là la quatrième équation, qui est l'équation différentielle $t.ds + s.dt + c.di + i.dc = o$.

et du travail, se prolongera jusqu'à ce que, peu à peu, l'équilibre soit rétabli par la création d'établissements nouveaux, offrant aux travailleurs des emplois répondant à leur nombre. Pour que ce résultat soit complètement atteint, il faudra que l'épargne nouvelle consacrée, non plus à transformer les établissements anciens pour y réduire l'emploi de la main-d'œuvre, mais à en créer de nouveaux, une fois cette transformation achevée, ait atteint un chiffre suffisant. Jusque-là, il n'est nullement impossible que le taux des salaires reste plus bas qu'il n'eût été, si l'on n'avait pas essayé de le majorer.

Inversement, supposons que les patrons coalisés s'entendent pour payer des salaires inférieurs au taux que comporterait l'emploi des travailleurs et de l'épargne dans la proportion disponible ; tous les établissements nouveaux s'organiseront sur un pied comportant l'emploi de plus de travailleurs et de moins de capital que si les prix se fussent fixés au taux déterminé par le libre jeu de l'offre et de la demande ; il en résultera une insuffisance de main-d'œuvre, et la concurrence des entrepreneurs, se disputant les ouvriers, fera remonter les salaires au taux normal (1).

(1) On peut faire à ce raisonnement l'objection que nous avons déjà rencontrée, dans la théorie des prix, à propos des marchandises dont l'offre est réglée par les quantités existantes : du moment où il se peut que la baisse des prix amène une augmentation de l'offre, au lieu d'une diminution, il n'est pas évident *a priori* que, pour des prix inférieurs à celui qui répond à la position d'équilibre, la demande excédera l'offre. La force de travail est le type de ce genre de marchandises. Une partie des familles ouvrières, cherchant à conserver le même revenu, se résigneront à travailler davantage quand les prix auront été abaissés et, si l'augmentation de l'offre de force de travail qui en résultera arrivait à excéder l'augmentation de la demande, la dépression artificielle, au lieu de s'atténuer, s'accentuerait jusqu'au moment où l'augmentation de l'offre se ralentirait ou s'arrêterait, parce que la population ouvrière approcherait de l'extrême limite de sa capacité de travail. Inversement, dans cette même hypothèse, toute hausse artificielle du salaire, provoquant une diminution de l'offre de force de travail supérieure à la diminution de la demande, s'accentuerait d'elle-même jusqu'à ce que la réduction du travail effectué amenât une réduction de la production totale assez forte pour que la fraction prélevée par les travailleurs, si importante qu'elle soit par rapport à la part du capital, diminue en grandeur absolue et devienne insuffisante pour répondre à leurs besoins ; cette insuffisance mettrait nécessairement un terme à la réduction de l'offre de force de travail, résultant de la diminution progressive de la durée de la journée de travail, constatée jusque-là à mesure que le salaire de l'heure haussait.

La situation à laquelle répond cette hypothèse serait identique à celle que nous avons décrite page 301 ci-dessus, comportant une position d'*équilibre instable* (c'est-à-dire pratiquement irréalisable) comprise entre deux positions d'*équilibre stable*, entre lesquelles, théoriquement, la société pourrait choisir. Bien entendu, jamais la position réalisée ne

Les tentatives pour amener la hausse ou la baisse du taux de l'intérêt seraient déjouées de même par l'impossibilité d'employer tout le capital offert ou de satisfaire à toutes les demandes à un taux artificiellement réduit ou majoré.

serait celle d'équilibre instable. Si l'équilibre stable établi en fait se trouvait celui qui répondrait à un travail intense très peu rémunéré, un coup de force ouvrier pourrait, non pas améliorer légèrement le salaire (puisque, en cas d'un léger déplacement, le jeu de l'offre et de la demande ramènerait l'organisation des entreprises à la position d'équilibre stable antérieurement occupée), mais faire passer cette organisation à l'autre position d'équilibre stable, répondant à un travail très réduit avec un salaire unitaire élevé. Seulement il faudrait, pour cela, franchir la zone répondant aux prix un peu supérieurs à ceux de la position d'équilibre antérieure, zone où l'offre de travail serait supérieure à la demande, et, comme il serait pratiquement impossible de la franchir instantanément, puisque nulle organisation économique ne peut se transformer sans une certaine période d'adaptation, le résultat de l'acte de force empêchant le retour à la position d'équilibre antérieur serait sans doute de faire mourir de faim une grande partie de la population ouvrière. Inversement, si la situation d'équilibre stable à laquelle la société serait arrivée spontanément était celle qui correspondrait à un travail très peu intense et très largement rémunéré, impliquant une rémunération très faible du capital, on pourrait imaginer qu'un coup de force capitaliste fît sauter de là à l'autre position d'équilibre, mais à la condition de traverser une période dans laquelle on imposerait à une grande partie du capital l'obligation de rester momentanément sans emploi, malgré la possibilité d'en trouver de fructueux, de manière à amener la diminution des entreprises et, par suite, la baisse des salaires jusqu'aux environs du niveau répondant à un nouvel équilibre stable, dans lequel le capital existant retrouverait un emploi plus rémunérateur. Il est évident que de pareilles révolutions, impliquant une transformation complète du mode d'emploi de tout le travail humain et de tout le capital existant, opérée dans un délai assez court pour que l'on puisse maintenir de force, pendant toute sa durée, une situation comportant de rudes privations imposées volontairement à une grande partie de l'espèce humaine, sont pratiquement irréalisables. En fait, dans toute société, les taux des salaires et de l'intérêt oscillent autour d'une position d'équilibre stable, et la question de savoir si cette position est unique, comme c'est probable, ou s'il y aurait une autre position d'équilibre stable répondant à une organisation radicalement différente des entreprises et du travail, comme cela est possible mathématiquement, est dénuée de tout intérêt pratique.

Pour épuiser les hypothèses théoriquement possibles, il faudrait envisager celle où, en cas de baisse du salaire, l'augmentation de l'offre de services par les travailleurs serait précisément égale à l'augmentation de la demande. On réaliserait alors quelque chose comme un *équilibre indifférent,* l'offre et la demande restant égales quel que fût le prix, et, dans ce cas, il faudrait bien que celui-ci fût déterminé par la violence ou par la loi. Mais l'offre et la demande de force de travail sont deux fonctions du taux des salaires dont les variations tiennent à des causes absolument indépendantes ; leur égalité, pour toutes les valeurs de la variable comprises dans un intervalle qui ne serait pas infiniment petit, présente un degré d'improbabilité équivalant à une impossibilité mathématique.

Nous pouvons comprendre, maintenant, comment la rémunération du capital et celle de la force de travail sont déterminées par leur *productivité*, dans un état donné de l'art industriel, et par leur *abondance respective*.

En premier lieu, la masse à partager entre ces deux facteurs résulte de leur *productivité totale*, puisqu'elle se compose de l'ensemble des richesses produites par leur collaboration, sauf les déductions mentionnées plus haut.

En second lieu, le rapport de la rémunération obtenue par l'unité de chacun de ces deux facteurs résulte de leur *productivité relative*. Bien entendu, on ne saurait mesurer directement, pour la comparer, la productivité propre du travail ou du capital, puisqu'on ne peut pas les employer séparément. On ne saurait non plus trouver une commune mesure à la productivité de l'un et de l'autre *en nature*, dans des emplois différents. Mais on peut mesurer *en valeur* l'augmentation de production due à l'addition d'une unité de capital ou de travail dans une entreprise ; on peut donc comparer ainsi ce que l'on appellerait, par analogie avec la terminologie de l'Ecole autrichienne, leur productivité marginale, leur *Grentznützen*. Cette comparaison se fait tout naturellement dans les emplois limites, où la question du choix à faire entre le capital et la force de travail se pose, d'après le nombre d'unités de l'un nécessaire pour y remplacer une unité de l'autre.

Le lien entre la rémunération des deux catégories de services producteurs et leur productivité dans les emplois limites est la conséquence nécessaire du fait que l'on peut substituer en partie les uns aux autres dans la production, mais que la quantité de capital qu'il faut substituer à chaque unité de force de travail, pour obtenir un même résultat, varie suivant les emplois. Le rapport entre les prix unitaires est nécessairement tel que, si une même production était obtenue en utilisant soit du capital, soit de la force de travail, dans l'emploi limite qui marque la frontière entre l'usage fait de l'un ou de l'autre, le prix de revient serait le même par les deux procédés. En effet, le principe de l'unité du prix, sur un même marché, entraîne, pour les services producteurs comme pour toute autre marchandise, la détermination de ce prix d'après l'*utilité limite* de la dernière parcelle qui trouve preneur. Le taux de la rémunération obtenue par toute la force de travail occupée est donc celui qui répond à la valeur d'usage qu'a, pour les patrons, la dernière parcelle de cette force de travail qu'ils emploient, celle qui reçoit l'affectation limite dans laquelle la moindre hausse rendrait plus économique l'emploi de

capital. De même, le taux de l'intérêt payé à tous les capitaux est le taux répondant à l'emploi le moins avantageux qui en soit fait, à l'emploi limite dans lequel la moindre augmentation ferait de l'outillage utilisé un mode de production plus coûteux que la main-d'œuvre. Dans chaque entreprise, le point de partage est le point où la substitution progressive du capital au travail cesserait d'être lucrative pour devenir onéreuse ; la limite se trouve donc exactement au point où cette substitution, réalisée sur une quantité infiniment petite, serait indifférente et ne modifierait pas la dépense à faire pour obtenir une même production.

Or, nous avons vu que ce qui détermine cette limite, en pratique, c'est le fait que le salaire et l'intérêt se fixent au niveau convenable pour amener les entreprises à s'organiser de manière à employer tout le travail et tout le capital disponibles ou, autrement dit, c'est l'*abondance respective* du capital et de la force de travail. Il faut donc que les rémunérations unitaires se déterminent de telle sorte que, étant donnée la *productivité relative* des deux facteurs dans l'emploi limite répondant à l'utilisation totale des quantités existantes (mesurée par le nombre d'unités de force de travail qui équivaut à l'unité de capital dans cet emploi limite), les prix de revient auxquels chaque entreprise arrive, en faisant usage de l'un ou de l'autre, soient égaux (1).

(1) C'est là une conséquence de la loi de continuité, c'est-à-dire du caractère de continuité que présentent toutes les fonctions représentant les lois de la nature. Mathématiquement, si l'on suppose que l'on substitue, par quantités infiniment petites, le capital à la force de travail dans un groupe d'entreprises, la différentielle du prix de revient, pour chaque substitution, est la différence entre le produit de la quantité de travail remplacée multipliée par le salaire, et la quantité de capital qui la remplace multipliée par le taux de l'intérêt ; quand le prix de revient passe par un minimum, la différentielle est nulle, c'est-à-dire que les quantités des deux agents qui produisent un même résultat sont en raison inverse du taux de leur rémunération. Quand nous raisonnons ainsi sur un groupe restreint d'entreprises, nous n'avons pas à nous préoccuper de l'influence que la substitution du capital au travail, dans les emplois limites, peut exercer sur le taux du salaire ou de l'intérêt payés au surplus du capital et du travail employés par elles, car ce taux dépend de la situation générale du marché et n'est pas influencé dans une mesure sensible par la quantité de capital et de travail employée dans quelques établissements. Si nous reprenons la notation employée à la note de la page 367, quand on envisage un groupe d'établissements ne représentant qu'une part infime de l'activité totale du pays, le taux des salaires s et celui de l'intérêt i sont des données, indépendantes des quantités de travail t et de capital c mises en œuvre dans ce groupe. Par suite, la différentielle du prix de revient $sc + it$, quand ces quantités varient, est bien $s.dc + i.dt$. Elle est nulle quand les quantités infinitésimales de travail et de capital qui pourraient se remplacer l'une l'autre dans le groupe envisagé sont inversement proportionnelles aux taux du salaire et de l'intérêt.

Les raisonnements que nous venons de faire s'appliquent aussi bien au capital et à la force de travail employés à produire des *services*, comme les transports, qu'à ceux qui produisent des richesses. Sans doute, il y a des emplois, comme le logement ou le service domestique, dans lesquels il est impossible de remplacer le capital par de la main-d'œuvre ou inversement. Mais la concurrence ne permet évidemment pas que l'épargne ou la force de travail qui y sont employées obtiennent une rémunération supérieure ou inférieure à celle qu'elles trouveraient dans une industrie. Au fond, rendre des services ou produire des objets, c'est la même chose ; la demande de logements ou de domestiques n'est qu'un des éléments de la demande de capital et de force de travail, et c'est toujours l'efficacité du concours apporté par chacun de ces éléments à la production des biens ou des services utiles aux hommes qui règle sa rémunération.

Quant aux capitaux employés en prêts à la consommation, nous avons dit que leur importance est relativement faible et que leur intérêt est nécessairement égal à celui qu'ils obtiendraient dans des services productifs.

F. — Effets de l'accroissement des capitaux, de la population ou des loisirs et des progrès de l'art industriel sur le montant des salaires et sur le taux de l'intérêt. — Puisque la rémunération du capital et de la force de travail dépend de leur abondance et de leur productivité, elle se modifie nécessairement toutes les fois qu'un de ces éléments subit lui-même une modification ; or, on peut dire que ces modifications sont incessantes. Sans doute, l'équilibre qui tend à s'établir à chaque instant, sous l'influence de la situation momentanée des divers éléments qui déterminent le taux des salaires et de l'intérêt, est un équilibre stable, en ce sens qu'il répond à une répartition des produits vers laquelle le jeu naturel des forces économiques ramène nécessairement les entreprises qui s'en écarteraient ; seulement, la position d'équilibre varie sans cesse. La vérité est donc de dire, non pas que le taux de l'intérêt et celui des salaires sont *fixés* par l'abondance et par la productivité du capital et du travail, mais qu'ils se modifient constamment, en s'acheminant vers un but qui se déplace avant même d'être atteint. Mais les déplacements de ce but se produisent presque toujours lentement et dans le même sens pendant de longues périodes, sous l'influence de causes qui elles-mêmes ne sont susceptibles de se modifier promptement que dans des cas très exceptionnels et qui, en tout cas, ne subissent

presque jamais de saute brusque ; par suite, le marché du capital et de la force de travail ne s'écarte de la position d'équilibre que légèrement et pour peu de temps. Les oscillations incessantes qu'il subit, comme tous les marchés, se produisent toujours autour d'une situation voisine de la situation théorique.

Dans quel sens celle-ci se déplace-t-elle, quand l'abondance ou la productivité du capital et de la force de travail se modifient? C'est ce qu'il nous reste à exposer. Nous examinerons d'abord l'effet des changements dans la quantité des services producteurs mis en œuvre, en supposant qu'aucune modification dans l'état de l'art industriel ne modifie leur efficacité productrice. Nous verrons ensuite quel est l'effet des progrès de l'art industriel, grâce auxquels on obtient des résultats plus grands avec les mêmes moyens d'action.

Si l'on suppose que le *capital et la population augmentent dans la même proportion* et que la quantité moyenne de travail fournie par chaque habitant reste aussi la même, la situation ne subit aucun changement, — sauf ceux qui proviendraient de l'insuffisance de la terre et des agents naturels, dont nous faisons abstraction pour le moment. La proportion dans laquelle le travail et le capital s'associent dans chaque industrie ne varie pas, la quantité de produits obtenus augmente précisément dans la même proportion que les parties prenantes, et la répartition se fait exactement comme auparavant.

Au contraire, si l'*un des deux agents producteurs, capital ou force de travail, augmente ou diminue plus vite que l'autre*, l'organisation industrielle et par suite la répartition se modifient inévitablement. Si l'association continuait à se faire partout dans la même proportion qu'auparavant, il y aurait nécessairement un excédent de capital dans un cas, de bras dans l'autre, qui resterait inoccupé. Ce qui donne à cette situation un caractère tout spécial, c'est que celui des deux agents qui se trouve ainsi en surabondance a besoin, d'un côté, de s'associer avec l'autre pour produire, et peut, d'un autre côté, le remplacer partiellement dans certaines opérations. Il est donc nécessaire que l'excédent disponible se partage entre ces deux affectations, pour trouver à s'employer. L'agent surabondant accroît alors la *demande* de l'autre, par les entreprises nouvelles qu'il rend possibles, en même temps qu'il lui fait *concurrence* dans les anciennes, où il peut se substituer à lui ; cette demande met à la disposition de l'autre agent quelques nouveaux emplois avantageux,

tandis que cette concurrence lui fait abandonner les moins avantageux des emplois anciens. Nous avons vu, en effet, que toute substitution du travail au capital, ou inversement, commence par les emplois où l'usage des services producteurs de l'espèce éliminée est le moins avantageux, relativement à celui des services qui s'y substituent. Il en résulte nécessairement une baisse de la rémunération de celui des deux agents de la production envisagés ici qui se développe le plus, une hausse de la rémunération de l'autre.

Il y a là une sorte de *rendement décroissant*, analogue à celui que nous avons signalé, en cas d'emploi d'une quantité croissante de bras et de capital pour la culture d'un même territoire, et sur lequel nous reviendrons en étudiant la rente du sol. La décroissance progressive du rendement des unités supplémentaires mises en œuvre, quand on emploie plus de bras avec un même capital ou plus de capital avec le même nombre de bras, produit des effets analogues à ceux de l'utilité décroissante ou plutôt de la valeur d'usage décroissante qui se manifeste, quand on met à la disposition du public une plus grande quantité d'une même marchandise. Le principe de l'unité de prix fait que toute la quantité vendue subit la baisse de prix nécessaire pour placer la dernière parcelle qui trouve preneur et cette baisse générale accroît la rente des acheteurs (voir page 228). Ici, les acheteurs directs, ce sont les entrepreneurs. Mais nous avons vu que l'ensemble des entrepreneurs doit se contenter d'une marge de profits déterminée par la concurrence et que le surplus de la production (prélèvements divers déduits) se partage entre les travailleurs et les capitalistes. Ce sont ces deux classes qui jouent, au fond, le rôle de demandeur l'une vis-à-vis de l'autre. Quand la décroissance du rendement du capital supplémentaire à caser amène la baisse de l'intérêt, les travailleurs encaissent le supplément de rente correspondant sous forme d'augmentation des salaires. Si ce sont les bras qui se multiplient, c'est le salaire qui baisse et le capital qui touche la rente des acheteurs, sous la forme d'une hausse de l'intérêt (1).

(1) En même temps qu'il y a, pour chacune des parties en présence, une *rente de l'acheteur*, il y a une *rente du vendeur* analogue à celle que nous avons étudiée pages 210 et 250, qui représente la différence entre le prix du marché et le taux d'intérêt dont chaque capitaliste se contenterait, plutôt que de ne pas placer son capital, ou le salaire dont chaque travailleur se contenterait, plutôt que de chômer. En ce sens, on doit reconnaître le caractère d'une rente à la presque totalité de l'intérêt et à toute la partie du salaire excédant le strict nécessaire pour ne pas mourir de faim.

Nous allons examiner avec un peu plus de détail ce qui se passe dans chacun des cas que nous venons d'indiquer.

Supposons, par exemple, que ce soit le *capital qui ait augmenté plus vite que la population ouvrière*. L'offre du supplément de capital disponible tend à faire baisser l'intérêt. D'autre part, les entrepreneurs ne peuvent l'employer qu'à la condition de trouver des bras disponibles, puisque toute entreprise nouvelle et toute extension d'une entreprise ancienne implique un certain emploi de travail. Pour attirer dans les établissements accrus ou dans des établissements nouveaux un personnel occupé ailleurs, ils doivent offrir un salaire plus élevé. Les salaires haussant et l'intérêt baissant, les anciennes entreprises ont avantage, pour remplacer le personnel qui leur est enlevé, à faire à la machine certains travaux qui, aux taux antérieurs, revenaient moins cher en employant des ouvriers. Ainsi, la baisse du taux de l'intérêt, par rapport à celui des salaires, *déplace la limite de l'emploi respectif du capital et du travail*. Dans la série des emplois où une même quantité de capital remplace des quantités de force de travail de plus en plus réduites, le capital doit en occuper quelques-uns de plus, puisqu'il doit trouver preneur en quantité plus grande ; l'*utilité limite*, qui détermine le taux de rémunération de toute la quantité de services producteurs de chaque catégorie vendue, devient moindre pour le capital et plus grande pour la force de travail, qui se case tout entière sans être obligée de descendre jusqu'aux emplois les moins avantageux occupés par elle auparavant.

Ainsi, l'augmentation de la production due à la mise en œuvre de capitaux plus abondants profite en partie aux travailleurs. L'augmentation totale des produits n'est naturellement pas proportionnelle à celle du capital : en effet, la quantité produite aurait augmenté dans la même proportion que les deux agents producteurs, s'ils s'étaient développés simultanément dans une même proportion ; elle augmente naturellement moins, lorsque le capital croît seul, la force de travail restant stationnaire. La rémunération de la force de travail n'en absorbe pas moins une partie de la plus-value, de telle sorte que ce qu'il en reste, pour accroître la rémunération des capitaux, est loin d'être en rapport avec l'accroissement de leur masse. Il n'est même pas évident *a priori* que la part de la production attribuée aux capitalistes augmente, et nous avons vainement cherché à établir mathématiquement qu'elle ne diminue pas. Cependant, la statistique paraît bien montrer que, quand la masse des capitaux augmente, le

revenu total des capitalistes s'accroît, bien que le taux de l'intérêt diminue ; nous le constaterons au Livre III.

Une *diminution de l'effectif de la population ouvrière* produirait exactement les mêmes effets. L'importance des entreprises diminuerait et la production baisserait, sans que sa diminution fût cependant aussi marquée que celle du nombre des travailleurs, puisque l'autre facteur qui y contribue, le capital n'aurait pas diminué. La force de travail, raréfiée, devrait se payer plus cher. Le capital, devenu surabondant par rapport à la force de travail, ne continuerait à être employé tout entier qu'en se contentant d'un intérêt moindre. Les entrepreneurs seraient ainsi amenés à substituer du capital à de la force de travail, dans les emplois les moins avantageux pour celle-ci qu'elle occupait antérieurement. Les nouveaux *emplois limites*, réglant la rémunération générale, seraient moins avantageux pour le capital et plus avantageux pour la force de travail que les anciens, et la situation des classes laborieuses s'améliorerait.

La diminution de la quantité de travail offerte exerce exactement la même influence sur les prix, quand elle résulte d'une *réduction de la durée de la journée ou du nombre des jours de travail dans l'année*, avec une même population, que quand elle a pour cause la diminution de l'effectif des travailleurs ; l'intérêt baisse et le salaire afférent à l'heure de travail augmente. Seulement, comme le nombre d'heures de travail fourni dans l'année par chaque famille diminue, il n'est pas du tout certain que son salaire réel augmente ; il est même très vraisemblable qu'il diminue, bien que, là encore, la démonstration mathématique n'ait jamais été donnée, à notre connaissance. La production totale diminue ; la part attribuée au capital diminue aussi, puisque le taux de l'intérêt baisse ; mais il semble bien qu'une partie de la diminution porte, malgré cela, sur la part attribuée aux travailleurs et, comme le nombre des individus entre qui cette part se distribue est resté le même, le revenu de chacun diminue.

La diminution du *rendement de l'heure de travail* amène les mêmes résultats, sous une forme un peu différente : comme c'est, au fond, la quantité de besogne faite qui importe, cette réduction de rendement, si elle n'est pas compensée par une prolongation de la journée, équivaut à une raréfaction du travail, amenant une hausse du salaire correspondant à l'accomplissement d'une même tâche, sans qu'on puisse prévoir théoriquement si l'heure, qui répond à moins de travail accompli, sera plus ou moins payée qu'auparavant.

Expérimentalement, ce qui arrive dans ces deux cas, c'est : 1° que le prix d'une même quantité de travail accompli augmente ; 2° que les ouvriers arrivent à porter cette hausse, dans certains métiers et sur certains points, à un niveau suffisant pour maintenir au chiffre antérieur leur salaire annuel en argent, mais qu'ils y réussissent difficilement et pas partout ; 3° que le prix de revient des produits et par suite leur prix de vente augmente, par l'effet de la hausse du salaire payé en argent pour une même production ; 4° que le salaire réel baisse, puisqu'on ne peut plus obtenir autant de produits utiles avec un même gain.

Inversement, quand *la population augmente plus vite que le capital*, l'accroissement de l'offre de bras fait baisser le salaire, tandis que la demande de capital indispensable pour fournir l'outillage et le fonds de roulement nécessaires à l'emploi de tous ces bras fait hausser le taux de l'intérêt. La baisse des salaires, par rapport au taux de l'intérêt, rend l'emploi du travail plus avantageux que celui des engins mécaniques dans quelques cas où il en était autrement jusque-là. Les réserves qui auraient servi à remplacer l'outillage à bout de service sont employées en partie à fonder des entreprises nouvelles ou à étendre les anciennes et occupent ainsi une partie de la force de travail en excédent, tandis que le surplus de celle-ci remplace les machines dans les emplois où leur usage est devenu plus onéreux que celui de la main-d'œuvre. La force de travail doit ainsi accepter des emplois moins avantageux que les précédents, dont la productivité moindre amène la baisse du taux de tous les salaires, tandis que l'intérêt hausse, puisque le capital cesse d'occuper les emplois les moins avantageux qui auparavant réglaient sa rémunération. L'augmentation des produits obtenus, déjà inférieure à celle du nombre des travailleurs, puisqu'elle reste naturellement comprise entre celle des deux agents de la production, profite en partie au capital, puisque l'intérêt hausse, et le bien-être de la population ouvrière diminue nécessairement.

Aux changements dans l'abondance des deux agents de la production, envisagés jusqu'ici, viennent se superposer les variations dans leur productivité dues aux *progrès de l'art industriel*, et l'influence de ces progrès accentue ou atténue les résultats que nous venons de constater. Les applications nouvelles des découvertes de la science, l'amélioration des méthodes et des procédés employés dans l'industrie, l'agriculture et le commerce accroissent sans cesse la production totale obtenue avec les mêmes

moyens de production ; ils accroissent donc la masse à répartir, ce qui tend à augmenter à la fois les salaires et l'intérêt. Mais, en même temps, ils modifient les conditions dans lesquelles le capital et le travail se substituent l'un à l'autre, c'est-à-dire leur productivité respective, de sorte qu'ils peuvent modifier notablement les bases du partage et accentuer l'augmentation de la part de l'un aux dépens de celle de l'autre.

Dans la plupart des cas, les progrès de l'art industriel consistent surtout dans la *substitution de machines plus perfectionnées aux machines anciennes*, ce qui tend à faire hausser plus spécialement le taux de l'intérêt, par deux raisons : la première, c'est qu'il faut créer de nouveaux outillages pour remplacer ceux qui ont cessé d'être au niveau de la science, et qu'il en résulte une demande de capitaux ; la seconde, c'est que des machines plus perfectionnées peuvent, avec une moindre dépense, se substituer à plus d'ouvriers, ce qui tend à déplacer la limite d'emploi du capital et du travail au détriment des travailleurs. En effet, nous avons vu que, si un outillage coûtant un million peut remplacer 40 ouvriers, la substitution se fait si les charges de l'emploi d'un capital de 25.000 francs sont inférieures au coût annuel d'un ouvrier ; quand une invention permet de remplacer les 40 ouvriers en dépensant 800.000 francs seulement, la substitution devient lucrative dès que le coût d'un ouvrier dépasse les charges d'un capital de 20.000 francs, de sorte qu'elle se fait avec un taux de salaire et un taux d'intérêt qui l'eussent rendue onéreuse avant cette invention. Elle prive donc de leur emploi quelques travailleurs, qui n'en retrouvent un autre que par *une baisse du salaire relativement à l'intérêt.*

Cette baisse peut n'être que *relative*, si la masse à partager a suffisamment augmenté ; mais, dans le cas contraire, elle peut diminuer la valeur absolue du salaire réel. Ainsi, l'invention de machines nouvelles, toujours favorable à la hausse de l'intérêt, a sur le taux des salaires deux répercussions de sens inverses. L'action qu'elle exerce dans le sens de l'abaissement pourrait compenser, et au delà, l'augmentation qu'elle tend à amener en développant la production, si le capital offert augmentait moins vite que les besoins résultant des progrès de l'art industriel. Heureusement, ces progrès engendrent le remède, en même temps que le mal. La baisse des salaires qu'ils produisent parfois est toujours temporaire, parce que la hausse du taux de l'intérêt amenée par les inventions nouvelles rend l'épargne plus facile et plus abondante ; en effet, elle lui ouvre de nouveaux emplois, en

même temps qu'elle porte les revenus des capitalistes à un chiffre supérieur aux besoins répondant à leurs habitudes antérieures. Au premier moment, comme nous l'avons déjà dit, ces inventions amènent plutôt un *déplacement* qu'une *diminution* de la demande de main-d'œuvre, parce que la construction de l'outillage nouveau occupe de nombreux travailleurs. Puis, à mesure que la prospérité des entreprises devenues plus productives augmente la masse des capitaux, leur accumulation relève le taux des salaires au-dessus du niveau antérieur. L'expérience faite depuis un siècle est à cet égard tout à fait concluante.

Depuis quelques années, on a commencé à *soumettre le travail humain à des études scientifiques*, comme celles auxquelles les machines donnent lieu depuis longtemps, et il paraît démontré que son *rendement* peut être accru considérablement, avec une réduction notable de la fatigue des ouvriers, quand on dirige leurs gestes méthodiquement, au lieu d'en laisser la direction à leur instinct. Si les nouvelles méthodes de travail préconisées par l'ingénieur américain *Taylor* se généralisaient, le nombre d'ouvriers nécessaire pour remplacer un même capital serait beaucoup moindre. Dans beaucoup de cas, les patrons n'auraient plus avantage à employer autant de capital, et l'intérêt baisserait. En même temps, la production totale, c'est-à-dire la masse à partager, augmenterait sensiblement, même si la journée de travail était réduite, pourvu que sa réduction ne fût pas suffisante pour compenser l'augmentation du rendement par tête. Les salaires augmenteraient donc inévitablement, même avec une augmentation notable des loisirs. La généralisation du système Taylor améliorerait considérablement la situation des ouvriers, parce qu'elle augmenterait leur productivité par tête, avec un même effort. Elle pourrait constituer une tranformation économique comparable à celle qui est résultée du machinisme, se produisant, cette fois, entièrement au profit des classes ouvrières.

D'autres circonstances peuvent influer sur le taux respectif du salaire et de l'intérêt, par exemple *la direction de la consommation*. Si le public consacre ses ressources à acheter un petit nombre d'objets exécutés avec soin, plutôt qu'une masse de produits grossiers, il en résulte une demande de main-d'œuvre plutôt que de capital ; le travail de l'artisan est, en effet, d'autant plus difficile à remplacer par l'emploi de la machine qu'il s'agit d'une production plus perfectionnée. Le goût des beaux produits tend donc à accroître les salaires, surtout ceux du travail qualifié.

Ici, comme dans tous les phénomènes économiques, une théorie complète exigerait l'examen d'une foule d'actions secondaires. Cependant celles que nous avons analysées expliquent la plupart des faits, car elles sont absolument prédominantes.

G. — Effets de l'intervention législative ou syndicale. — La connaissance des lois qui régissent le salaire et l'intérêt nous permet de nous rendre compte des effets des interventions qui tendent à les modifier. Stuart Mill a soutenu jadis que la production était régie par des lois naturelles, tandis que la répartition des biens dépendait surtout de la législation. L'exposé que nous venons de faire montre combien il est impossible de séparer l'une de l'autre. La répartition des produits dépend des conditions dans lesquelles ils sont obtenus et, d'autre part, l'appât exercé sur chaque producteur par l'espoir d'obtenir une part plus ou moins forte constitue le stimulant essentiel de la production. Sur l'une et l'autre, la contrainte peut agir, sans doute, mais seulement en modifiant les conditions de fait dans lesquelles jouent les lois économiques, et non en les empêchant de jouer.

La contrainte peut être exercée directement par le législateur ; elle peut l'être aussi par des associations cherchant à entraver le libre jeu de la concurrence, si la puissance publique ne protège pas la liberté des individus contre elles, toutes les fois qu'elles recourent à d'autres moyens d'action que la persuasion, et, à plus forte raison, si une action coercitive leur est attribuée par le législateur, comme jadis aux corporations et bientôt peut-être aux syndicats. La contrainte peut intervenir au profit ou au préjudice soit des travailleurs, soit des capitalistes. Nous en étudierons en détail les formes et les effets dans les Livres II et III. Mais nous devons indiquer ici, en quelques mots, ses conséquences au point de vue de la théorie du salaire et de l'intérêt. Nous signalerons surtout les effets des mesures tendant à réduire le revenu des capitalistes ou à augmenter celui des travailleurs, parce que ce sont les plus fréquentes aujourd'hui, en faisant observer que des considérations absolument analogues s'appliqueraient à celles qui auraient un but inverse, celui de favoriser les capitalistes aux dépens des ouvriers.

Un premier point certain, c'est que toutes les prescriptions ayant pour objet *de modifier directement le taux de l'intérêt ou des salaires* sont vouées à un échec complet.

La puissance publique est presque constamment intervenue sur-

tout pour *interdire le prêt à intérêt* ou pour *en limiter le taux*. Son intervention a été renforcée, pendant tout le moyen-âge et même bien plus longtemps, par une autorité morale alors toute-puissante, celle de l'Eglise. Elle n'en a pas moins été inefficace. En vain les législations civiles et religieuses ont proscrit l'usure, en appliquant cette dénomination tantôt à tout prêt productif d'intérêt, tantôt seulement aux prêts dont l'intérêt dépassait un taux légal ; on a vu maintes fois les gouvernements qui édictaient ces prescriptions contraints eux-mêmes à les transgresser, en empruntant à un taux supérieur à celui qu'ils prétendaient imposer, comme maximum, dans les rapports entre les particuliers.

C'est qu'en effet, quand les capitaux ne sont pas suffisamment abondants pour répondre à la demande qui se produirait au taux que la loi prétend imposer, il faut bien qu'un motif de préférence les dirige vers certains emplois plutôt que vers d'autres ; ce motif ne tarde pas à être fourni par des avantages déguisés que certains emprunteurs consentent aux capitalistes, en dehors de l'intérêt ouvertement stipulé, jusqu'à ce que la rémunération réelle du capital atteigne le chiffre qui amène l'équilibre entre l'offre et la demande. Si la loi ne prohibe que les taux exceptionnellement élevés, qui répondent aux entreprises très aléatoires, elle tend à rendre cette catégorie d'entreprises impossible, au grand détriment de la société, qui ne progresse que par la multiplicité des essais, les uns heureux, les autres malheureux. Ou plutôt, en pratique, la loi ne réussit pas à décourager les tentatives aventureuses, ni à priver de toutes ressources l'emprunteur dont la solvabilité est douteuse ; seulement, comme elle ajoute aux risques que tout prêt fait dans ces conditions comporte déjà, pour le capitaliste, un risque nouveau, celui d'être poursuivi comme usurier, elle augmente notablement la majoration que le taux de l'intérêt comprend toujours, dans les opérations aléatoires, à titre de prime d'assurance.

On a tenté de même, autrefois, de fixer un *salaire maximum* ; mais, si l'offre de travail est inférieure à la demande, au prix fixé, la concurrence des patrons amène une hausse inévitable. De nos jours, c'est vers la fixation d'un *salaire minimum* que tend à se porter l'effort des législateurs. Le résultat est toujours le même : si le taux fixé dépasse le prix auquel tous les bras disponibles peuvent trouver emploi, ou bien la loi sera éludée, ou bien la quantité de travail employée sera seulement celle qui peut trouver preneur au prix légal et il restera un excédent de population inoccupée, qui devra être nourri par la charité publique ou détruit

par la misère. Il n'est pas au pouvoir de la loi de faire que les entrepreneurs aient intérêt à employer tous les d'ouvriers disponibles, quand elle les oblige à payer des salaires plus élevés que le taux normal, puisque ce taux est précisément celui auquel toute la force de travail offerte trouverait preneur.

En pratique, ce qui arrive, en pareil cas, c'est que l'élimination porte sur les plus faibles et les moins adroits. L'ouvrier que l'âge, une santé médiocre, une infirmité légère rendent moins apte au travail, sans néanmoins le mettre hors d'état de gagner sa vie, se voit éliminé de l'atelier social ; si l'on ne veut pas le condamner à mourir de faim, il faut prélever de quoi le faire vivre sur les produits obtenus à l'aide du travail des autres. Il faut aussi faire vivre uniquement de l'assistance publique, au lieu de les assister partiellement, ceux qu'une invalidité plus marquée, sans être encore complète, met hors d'état de gagner intégralement leur subsistance, tout en leur permettant encore de fournir un certain travail utile.

Il est vrai que les règlements édictés en ces matières peuvent autoriser l'emploi des ouvriers qu'une invalidité partielle fait rentrer dans ce que l'on appelle la catégorie des *demi-ouvriers*, moyennant un salaire inférieur au minimum fixé pour l'ouvrier normal. Mais alors, il faut que les tribunaux chargés de statuer sur l'observation des règlements décident si les exceptions faites sont justifiées. Sans insister sur la difficulté de faire apprécier par des juges toutes les circonstances qui peuvent motiver des écarts de salaires, on voit qu'on retombe toujours dans ce dilemme : ou bien la législation sera assez souple pour s'adapter à toutes les nécessités de la pratique, et alors elle ne fera que consacrer, par un procédé très compliqué, la situation qui se serait établie spontanément ; ou bien elle mettra obstacle aux combinaisons diverses qui eussent assuré l'emploi aussi complet que possible de la main-d'œuvre offerte, par le jeu varié de l'offre et de la demande, et alors les inconvénients que nous venons d'indiquer se produiront, dans la mesure précisément où la loi sera efficace.

Le minimum de salaire n'entraîne pas ces effets, s'il ne s'applique qu'à certaines professions, comme cela est arrivé en général dans la pratique. En ce cas, il a pour effet, d'une part, d'amener les patrons à développer autant que possible l'emploi des machines dans les industries réglementées et, d'autre part, d'augmenter le prix de revient de leurs produits, ce qui en augmente le prix de vente et en réduit le débit. Par cette double raison, le nombre

des travailleurs qu'emploient ces industries est diminué. Une partie de ceux qui y auraient gagné leur vie, si elles étaient restées libres, refluent vers d'autres emplois, où ils dépriment les salaires. Une législation de ce genre crée donc une petite catégorie de privilégiés, au détriment de l'ensemble des travailleurs. De même, l'Etat, quand il paie à ses agents des salaires supérieurs au prix courant, ne fait pas pour cela monter le niveau général, comme on se l'imagine parfois, car il ne peut pas faire qu'il y ait du travail pour tout le monde au prix majoré. Il crée seulement une catégorie de privilégiés, aux frais de tous les contribuables.

La fixation d'un minimum de salaire supérieur au prix courant ne peut avoir un effet général et durable que dans un cas : c'est quand la situation du marché justifiait une hausse qui était retardée par la coutume. Dans ce cas, l'effet réel de la loi est d'accélérer un mouvement qui se fût produit sans elle. Les avantages que présente cette accélération n'ont donc qu'un caractère temporaire, tandis que les maux produits par toute tentative faite pour amener une hausse injustifiée des salaires sont très durables, car il est très difficile de revenir sur les mesures de ce genre.

Le législateur cherche à accroître *indirectement* les salaires, quand il met *à la charge des patrons* les dépenses nécessaires pour procurer aux ouvriers certains avantages tels qu'*assurance contre la maladie*, *pensions pour la vieillesse*, etc. La question de savoir dans quelle mesure il est bon que la puissance publique intervienne en ces matières est controversable ; mais un point n'est pas douteux : c'est qu'il ne dépend pas d'elle de faire peser les frais sur le patron, plutôt que sur l'ouvrier. Ce qui détermine le taux respectif du salaire et de l'intérêt, c'est le rapport de l'offre de travail et de capital avec la demande. Or, celle-ci résulte du choix que chaque entrepreneur est amené à faire, dans les conditions que nous avons étudiées, entre les diverses organisations réalisables, toutes les fois qu'il peut obtenir un même produit, soit avec plus de main-d'œuvre et moins de capital, soit avec plus de capital et moins de main-d'œuvre. Chaque entrepreneur arrête son choix d'après les charges qu'il aura à supporter avec les diverses solutions possibles et, dans le calcul de ces charges entrent, en même temps que le salaire, tous les accessoires qui s'y ajoutent. Ces accessoires pèsent sur le marché du travail exactement comme une augmentation du salaire. Que le patron paye un ouvrier 1.100 francs par an, ou qu'il le paye 1.000 francs et verse 100 francs à diverses caisses d'assurances ou de retraites, à son intention, c'est exactement la

même chose, au point de vue du prix de revient du travail effectué ; ainsi, l'obligation de faire ces versements agira sur la demande de force de travail exactement comme une augmentation de 10 p. 100 dans le salaire.

Cela ne veut pas dire que le salaire sera immédiatement réduit d'une somme égale au montant des charges imposées au patron par une loi nouvelle, de telle sorte que la situation reste la même qu'auparavant ; les équilibres économiques ne s'établissent pas avec cette instantanéité. De bon gré ou pour éviter des conflits, les patrons, au début, supportent généralement tout ou partie des charges qu'on a voulu leur imposer. Mais les transformations incessantes de chaque industrie ne tardent pas à leur fournir les occasions de régler à nouveau la proportion entre l'emploi des machines et celui de la main-d'œuvre, d'après les charges effectives qu'entraînent l'un et l'autre. C'est alors qu'une diminution dans la demande de travail résulterait de la législation prétendue protectrice et réduirait à la misère de nombreux ouvriers, si un abaissement du salaire ne venait rétablir l'équilibre momentanément troublé. Soit par une baisse visible, soit par un ralentissement de la hausse que d'autres circonstances eussent amenée, les salaires subissent la diminution nécessaire pour compenser les charges accessoires, qui agissent inévitablement sur la demande de travail, dans les mêmes conditions que le prix directement payé aux ouvriers.

Dans les périodes de hausse des salaires, comme celle que nous traversons, c'est par un ralentissement de cette hausse que les charges imposées aux patrons se traduisent, ce qui en masque les répercussions. Mais quiconque a pu suivre, dans ses détails, l'influence de pareilles mesures sur la direction donnée aux entreprises qui y sont soumises, ne peut conserver aucun doute sur la diminution qu'elles amènent dans la demande de force de travail ; or, l'effet d'une pareille diminution sur les salaires est absolument inévitable. Nous n'en citerons qu'un exemple. L'industrie à laquelle la loi, en France, impose le plus de charges de ce genre est incontestablement celle des chemins de fer : nous avons eu souvent à examiner les motifs qui amenaient les compagnies à modifier leur outillage et leur matériel, de manière à avoir besoin de moins de personnel ; chaque fois, nous avons constaté que les charges accessoires, résultant notamment du régime des retraites, entrent pour une grande part dans leurs calculs et les obligent à rechercher la diminution de l'emploi de la main-d'œuvre, fût-ce au prix de travaux très coûteux.

Si la loi est impuissante à modifier directement la rémunération du travail ou du capital, sous quelque forme que ce soit, elle peut, au contraire, exercer indirectement une influence réelle sur le montant des salaires ou sur le taux de l'intérêt, quand elle *édicte des mesures propres à accroître ou à diminuer l'offre de force de travail ou de capital.* On peut citer, comme exemples, les lois qui prescrivent le *repos hebdomadaire*, qui *réduisent la durée de la journée de travail*, qui *limitent ou interdisent le travail des femmes ou des enfants.* Il n'est pas douteux qu'en réduisant la quantité de force de travail disponible, ces mesures fassent monter le prix de l'heure et, par contre, baisser le taux de l'intérêt. Seulement, comme nous l'avons vu, elles réduisent en même temps la production totale à partager entre le travail et le capital et, quoique celui-ci supporte une partie de la réduction, il est très probable que la part du travail est diminuée, elle aussi. Cela ne veut pas dire qu'une intervention législative, sur quelques-uns de ces points, ne soit pas justifiée, dans une mesure que nous discuterons au Livre II de ce Cours. Mais on se trompe gravement, sur les résultats des prescriptions édictées dans ce sens, quand on admet qu'elles ne réduisent jamais ou qu'elles réduisent seulement dans une mesure insignifiante le gain total réel des familles ouvrières.

De même, lorsque la puissance publique empêche l'*immigration* de travailleurs étrangers, elle prévient la diminution des salaires qui en résulterait ; elle entrave au contraire leur hausse, quand elle prohibe l'*émigration.* Toutes les mesures fiscales ou politiques qui *découragent l'épargne*, qui *incitent les capitaux indigènes à aller chercher un emploi à l'étranger*, qui *effraient les capitaux étrangers disposés à venir s'employer dans un pays*, sont autant d'obstacles apportés à la baisse du taux de l'intérêt et à la hausse des salaires.

Indépendamment de l'intervention de l'Etat, on préconise aujourd'hui l'*organisation syndicale*, comme moyen de faire hausser les salaires, de même que l'on attribue souvent leur dépression aux *ententes patronales.* Nous reviendrons longuement sur l'influence de ces coalitions au Livre II du Cours. Nous nous bornerons, pour le moment, à indiquer que leurs effets, sous un régime de liberté des contrats, sont limités par les mêmes lois économiques que ceux des ententes entre producteurs, mentionnées au chapitre précédent. Pour relever ou déprimer réellement les prix, il faudrait que les coalitions pussent

englober la totalité des employeurs ou des employés de chaque profession, de manière à constituer de véritables *monopoles*, éliminant toute possibilité de concurrence. Or, en dehors de quelques industries très spéciales, le nombre des entrepreneurs ou des travailleurs est beaucoup trop grand pour qu'il en soit ainsi. L'usage que font de leur liberté les patrons ou les ouvriers qui s'associent peut être jugé diversement : il peut être utile ou nuisible, selon les circonstances; en tout cas, il est légitime et ne porte atteinte à la liberté de personne, si la puissance publique remplit sa mission primordiale, en réprimant toute oppression pratiquée ou tentée sur les particuliers qui entendent rester indépendants vis-à-vis de ces associations.

Dans ces conditions, les syndicats ouvriers et patronaux peuvent seulement exercer sur les salaires une action régulatrice, semblable à celle que les ententes entre producteurs exercent sur les prix. Nous avons vu (page 291) que les coalitions de producteurs échouent toujours, quand elles tentent un relèvement artificiel, qui fait surgir des concurrences. Mais elles peuvent accroître les bénéfices de leurs adhérents, sans nuire aux consommateurs, en organisant une répartition régulière des commandes obtenues aux prix justifiés par l'état du marché et en réduisant les frais de publicité, qu'il faudrait grossir pour se les disputer. Les syndicats ouvriers peuvent, par une action analogue, rendre plus rares les cas où le travailleur *ne tire pas de son travail, en fait, tout le fruit qu'il en peut tirer*, faute de savoir comment en trouver le meilleur emploi. Ils peuvent aussi hâter la réalisation de la hausse des salaires, lorsque l'ensemble des renseignements groupés par eux démontre qu'elle est justifiée. Ils peuvent, enfin, atténuer les conséquences des crises momentanées d'une industrie, en se concertant avec les patrons afin d'éviter qu'elles entraînent le chômage total d'une partie des travailleurs, si cruel pour eux, et d'y substituer un chômage partiel, réparti entre tous, par une réduction temporaire du nombre ou de la durée des journées de travail. Nous avons vu que l'action analogue des cartels, en cas de crise, constitue leur utilité la plus certaine : à la condition d'accepter une baisse de prix suffisante pour écarter les concurrences extérieures, ils peuvent éviter l'effondrement qui résulterait d'une lutte entre leurs adhérents, s'arrachant à tout prix les commandes raréfiées jusqu'à la faillite d'une partie d'entre eux. De même, les syndicats ouvriers, en acceptant les réductions de salaires nécessaires pour permettre aux patrons de traverser une crise et pour éviter l'af-

flux de travailleurs étrangers, peuvent éviter à leurs membres les désastres d'un chômage qui serait complet et prolongé pour beaucoup d'entre eux.

Toute mesure propre à augmenter la publicité des renseignements dont chacun a besoin pour se guider, à faciliter les transactions, à rendre plus aisée l'entente des ouvriers, soit entre eux, soit avec les patrons, peut contribuer efficacement à l'amélioration de leur sort. Une législation bien conçue peut souvent aider à la réalisation de ces mesures, en donnant les sanctions nécessaires aux accords qu'elles comportent, soit entre les associés, soit entre les diverses associations, et en faisant régner une bonne police.

Malheureusement, le législateur ne s'en tient pas toujours là et se laisse aller, dans certains pays, à instituer un véritable monopole, quelquefois en rendant obligatoire la participation aux associations professionnelles ou l'observation de leurs règlements, plus souvent en les laissant impunément exercer des violences contre les réfractaires ou empêcher ceux-ci d'exercer leur profession. C'est ainsi que jadis, sous le régime des corporations, les maîtres, n'ayant aucune concurrence à redouter, pouvaient imposer une véritable sujétion aux compagnons et aux apprentis; de même, aujourd'hui, dans des pays de plus en plus nombreux, les syndicats ouvriers assez puissants exercent une sorte de monopole et de tyrannie sur toute la profession.

Ils peuvent alors réaliser une certaine hausse des salaires, notamment en entravant le recrutement du personnel ouvrier et en interdisant l'emploi des non-syndiqués ; la hausse des prix de revient qui en résulte retombe alors sur les consommateurs des produits fabriqués par les industries soumises à ce régime. S'il se généralisait, avec la connivence de la puissance publique, la réduction du personnel employé dans toutes les branches de l'activité humaine obligerait l'Etat à mettre à la charge de la communauté l'entretien des ouvriers privés de travail; il devrait alors s'assurer que le chômage des uns n'est pas volontaire, que l'exclusion prononcée par les syndicats contre d'autres est méritée, que les conditions fixées par les règlements syndicaux ne sont pas abusives. On aboutirait à une mainmise complète de la puissance publique sur l'organisation du travail, ayant à peu près tous les inconvénients du socialisme, sur lesquels nous reviendrons au chapitre suivant.

L'action syndicale exerce souvent une influence très fâcheuse sur les salaires, par sa tendance à réduire le rendement de la

main-d'œuvre. Nous avons montré, à propos du système Taylor, comment l'augmentation de la productivité du travail est aussi profitable aux ouvriers que le perfectionnement des machines aux capitalistes. Mais l'idée contraire est extrêmement répandue parmi eux. Elle repose sur des conceptions identiques à celles que nous avons discutées, à propos de la théorie des débouchés, en parlant de la prétendue surproduction. Les ouvriers ne se rendent pas compte du caractère en quelque sorte illimité des besoins à satisfaire et de l'échange des produits les uns contre les autres. Ils s'imaginent que la quantité de travail à faire dans le monde est limitée et que l'ouvrier qui en fait plus que sa part réduit un autre homme au chômage. Ils sont donc hostiles à tout ce qui accroît la productivité du travail, et leurs syndicats agissent en conséquence.

Une observation superficielle paraît d'ailleurs confirmer ces préjugés. Les ouvriers constatent qu'en travaillant moins activement, ils touchent le même salaire pour effectuer moins de travail dans le même temps, s'ils sont payés à l'heure et si le prix de l'heure n'est pas réduit. Quand le salaire est calculé à la tâche, la diminution du rendement journalier des travailleurs leur permet d'obtenir un relèvement des tarifs, puisqu'elle équivaut à une raréfaction de la main-d'œuvre ; ils considèrent ce relèvement comme un avantage, sans se rendre compte que la hausse qui en résulte dans le prix des produits diminue le salaire réel, même si le salaire nominal encaissé chaque semaine, pour un effort moindre, n'est pas diminué. Or, dans les périodes de hausse des salaires, une diminution modérée de la productivité du travail se traduit souvent, non par une baisse du salaire nominal touché pour une même durée de travail, mais par une hausse moindre qu'elle n'eût été. C'est là un point sur lequel il faut revenir sans cesse, car il explique les erreurs commises, dans l'ère de progrès où nous vivons, par les travailleurs et même par beaucoup d'économistes, sur les effets des mesures qui empêchent la masse des produits à partager de croître aussi vite qu'elle le pourrait. Ces mesures nuisent presque toujours aux travailleurs, en même temps qu'aux capitalistes ; elles nuisent même principalement aux premiers, quand elles diminuent la productivité du travail de chacun d'eux. Mais il faut, pour s'en rendre compte, soumettre leurs effets à une analyse minutieuse et ne pas se laisser entraîner, par les faits que l'on constate, sans en saisir les causes, ou que l'on croit constater, à ne pas tenir compte des conséquences qu'on n'aperçoit pas immédiatement.

En fait, toute mesure législative ou syndicale, toute action publique ou privée qui tend soit à développer la productivité du travail, soit à faciliter ou à provoquer une accumulation des capitaux plus rapide que l'accroissement de la population, contribue à augmenter le bien-être des classes laborieuses. Mais aucune puissance au monde ne peut porter la part attribuée au travail et au capital, dans la répartition des produits provenant de leur collaboration volontaire, à un chiffre s'écartant notablement de celui qui résulte de l'*abondance de l'offre*, d'une part, de la *productivité qui détermine la demande formulée par les entrepreneurs*, d'autre part. C'est en ce sens que l'on peut affirmer hardiment l'existence d'*une loi économique des salaires et du taux de l'intérêt*.

IV. La rente et les variations de valeur des capitaux fixes. — Nous avons examiné comment les conditions d'emploi du travail et du capital se modifient, quand leur abondance respective varie. Mais nous n'avons pas tenu compte des modifications qui peuvent résulter de leur concentration plus ou moins grande dans un espace restreint. Si l'accroissement du capital peut suivre et souvent devancer celui de la population, il n'en est pas de même pour le sol. Sa surface est limitée et, sur cette surface, tous les emplacements sont loin d'offrir les mêmes avantages, au point de vue de la production ; par suite, la possession d'une partie du sol, surtout d'une des parties les mieux situées, constitue un avantage dont le propriétaire peut tirer un revenu, désigné sous le nom de *rente*. Inversement, l'immobilisation des capitaux qui sont incorporés à la terre devient une cause de pertes, dans bien des circonstances, et des pertes analogues peuvent être subies dans l'emploi de tous les capitaux fixes. Il est nécessaire de faire une étude d'ensemble de ces variations du produit des exploitations immobilières, si l'on veut bien saisir le caractère des plus-values et des moins-values qui en résultent.

A. — Détermination de la rente par les inégalités des conditions de la production dues aux agents naturels. — Nous avons déjà indiqué (page 250) comment le principe de l'unité de prix de tous les produits identiques, sur un même marché, fait apparaître la rente, lorsque le prix de revient de certains objets augmente en même temps que la quantité produite. Nous avons cité divers exemples des circonstances d'où naît cette situation, que nous devons rappeler.

Envisageons une ville dont l'alimentation absorbe les denrées récoltées sur un territoire étendu. Si divers champs *inégalement éloignés du centre* présentent la même fertilité, un même emploi de travail et de capital donnera sur tous le même rendement ; mais, pour arriver au lieu de consommation, les produits qui viennent de plus loin doivent supporter des frais de transport dont les autres sont exempts. Du moment où les champs les plus éloignés sont cultivés, c'est que le prix de vente de leurs produits permet de rémunérer, au taux courant dans le pays, le capital et le travail consacrés à leur culture et de couvrir en outre les frais de transport. Le propriétaire des champs les plus rapprochés, après avoir rémunéré au même taux un capital égal et un travail égal, encaisse la même recette sans supporter les frais de transport. La possession d'un sol mieux situé lui procure ainsi un bénéfice, qui est une rente.

Supposons que deux terres également éloignées présentent une *fertilité inégale*, et qu'on obtienne, avec les mêmes procédés de culture, 12 hectolitres de blé dans l'une, 15 dans l'autre. Du moment où la première n'est point abandonnée, c'est que le prix de 12 hectolitres est suffisant pour couvrir les frais de production ; le prix de la vente des 3 hectolitres que la seconde produit en plus constitue une rente.

A mesure que la population d'un pays devient plus dense, elle est obligée, pour subsister, de mettre en culture une partie du sol de plus en plus grande. Le prix des denrées doit s'élever dans la mesure nécessaire pour que les moins bien situées et les moins fertiles, parmi les terres mises en culture, donnent encore un revenu rémunérateur, sans quoi personne ne les cultiverait ; toutes les autres terres donnent donc un excédent de produit qui est la rente du sol.

Il peut même arriver que toutes les terres d'un pays donnent une rente, lorsque la culture, ne pouvant plus s'étendre sans frais excessifs, accroît sa production par une *exploitation plus intensive*. Quand l'étendue du sol dont on dispose est indéfinie, on fait de la culture assez extensive. On règle la surface cultivée de manière à obtenir le plus gros rendement possible, avec le capital et le travail dont on dispose et, pour cela, sans trop disperser ses efforts, on a intérêt à cultiver une grande étendue de terres. C'est ainsi que le rendement, par hectare cultivé, est longtemps resté généralement faible dans les pays, comme l'Amérique et la Russie, où l'on produit à très bas prix des blés qu'on exporte au loin ; les entrepreneurs de culture ne trouvent pas avantage à

concentrer leur capital et leur travail sur une fraction moindre du sol, parce que la production ne croîtrait pas en proportion de la dépense faite sur chaque hectare. Mais, quand la population augmente, en même temps que l'on met en culture des terres moins bonnes ou plus éloignées, on peut avec profit accroître le rendement des terres anciennement cultivées, en y accumulant les engrais et les amendements, en donnant des labours plus nombreux et plus profonds, etc. Si l'on a intérêt à doubler la dépense de travail et de capital, pour obtenir 18 hectolitres, là où l'on n'en obtenait que 10, c'est que le prix des 8 hectolitres supplémentaires couvre le surcroît de frais correspondant; les 10 premiers hectolitres, obtenus avec des frais égaux, donnent alors une rente égale au prix de 2 hectolitres. Dans un pays fermé, à population compacte, le sol tout entier pourrait donner ainsi une rente, représentant la différence entre le prix de revient des produits obtenus dès le début, par une culture facile, et celui du surcroît de produits obtenu plus laborieusement, en appliquant au même sol une culture intensive dont le surcroît de frais est rémunéré par le cours des denrées.

La rente se rattache donc au *rendement décroissant* du travail et du capital supplémentaires employés à une culture plus *étendue*, plus *difficile* ou plus *intensive*. Bien entendu, le rendement *total* croît, quand on emploie plus de bras et un outillage plus puissant; mais l'*augmentation du rendement, pour chaque unité de dépense ajoutée aux frais de culture*, arrive vite à décroître, et de là vient l'augmentation du prix de revient des produits.

La décroissance peut se produire en *qualité*, aussi bien qu'en *quantité*. Quand deux vignes produisent, avec la même culture, le même nombre d'hectolitres de vin, il arrive souvent que l'un de ces vins soit très supérieur à l'autre et se vende par suite beaucoup plus cher. Du moment où le prix du vin le moins bon est suffisant pour couvrir les frais de culture, le revenu supplémentaire donné par la vigne la meilleure constitue une rente.

C'est à la rente que se rattache également le revenu exceptionnel que donnent beaucoup de *mines*. Si les gisements exploitables sont rares dans un pays, de telle sorte qu'il n'en existe pas de nouveaux que l'on puisse mettre en exploitation à mesure que les besoins augmentent, leurs propriétaires n'ont qu'à s'entendre pour constituer un *monopole*, qui leur permet de hausser le prix de vente, dans les conditions étudiées au chapitre précédent, et d'en tirer un revenu exceptionnel. Si les mines sont trop nombreuses pour qu'une entente éliminant toute concurrence

puisse s'établir, il n'y a plus de monopole ; mais les meilleures donnent une rente. En effet, du moment où l'on en exploite plusieurs, c'est que la plus mauvaise, parmi celles qui sont exploitées, donne un produit rémunérateur ; celles dont les conditions d'exploitation sont plus favorables, vendant au même prix les minéraux extraits avec une moindre dépense de travail et de capital, laissent, en sus de l'intérêt et du salaire, un revenu qui est une rente. La mise en exploitation de mines éloignées, impliquant des frais de transports supplémentaires, celle des couches plus profondes des mines anciennes, plus difficiles à atteindre que les couches supérieures, comportent de même des différences de prix de revient tout à fait analogues à celles qui résultent de la culture de terres éloignées ou de la culture intensive. La qualité supérieure des houilles de certaines mines engendre également une rente, analogue à celles des meilleurs vignobles.

Une rente résulte aussi de la différence de prix de revient de produits ou de services qui peuvent se substituer les uns aux autres. Une *chute d'eau*, qui permet d'obtenir la force motrice dans des conditions économiques, en donne une : du moment où l'emploi des forces obtenues par des procédés plus coûteux est rémunérateur, la propriété de cette chute procure un revenu égal à l'économie qu'elle permet de réaliser dans les frais de production de l'énergie qu'elle fournit. Cette rente était très élevée, quand la force motrice ne pouvait s'obtenir, en dehors des chutes d'eau, que par le travail de l'homme ou des animaux. Après l'invention de la machine à vapeur, les forces hydrauliques particulièrement bien situées sont devenues les seules dont l'emploi produisît une force susceptible d'être avantageusement exploitée, et par suite une rente. Depuis quelques années, la possibilité de transporter l'énergie par l'électricité a modifié de nouveau la situation et permet de tirer une rente de l'emploi des énormes forces disponibles dans les régions alpestres, si loin que ce soit des agglomérations.

Il faut bien remarquer que, pour profiter de la rente, le propriétaire n'est nullement obligé d'exploiter lui-même. En *mettant en location* son terrain, sa mine, sa chute d'eau, il peut céder à d'autres l'avantage que procure leur exploitation ; la concurrence entre les entrepreneurs cherchant à en profiter lui permet d'en tirer un revenu sensiblement égal à la valeur totale du bénéfice que leur situation particulièrement avantageuse peut procurer.

L'exemple le plus frappant est peut-être celui des *terrains*

urbains. L'occupation des emplacements situés dans les quartiers où les affaires se concentrent procure une économie de temps et de frais de transports aux personnes qui y demeurent; elles attirent plus facilement la clientèle, si elles y établissent un commerce, y trouvent plus de distractions, etc. La différence de *qualité* du service rendu fait qu'il se vend plus cher et procure aux propriétaires de ces terrains un avantage qui constitue une rente. A mesure qu'une agglomération se développe, les constructions s'étendent sur une surface croissante : pour que l'on bâtisse ainsi dans les quartiers lointains, il faut que le loyer des maisons les moins bien situées fournisse l'intérêt du capital absorbé par la construction, au taux courant, et qu'il couvre les frais d'entretien; le surcroît de revenu donné par les immeubles les plus centraux chiffre la rente annuelle du sol qu'ils occupent. Dans les grandes villes, on trouve même avantage à accroître le nombre des personnes qui peuvent habiter les quartiers recherchés, en superposant à grands frais les étages, à peu près comme on accumule sur un sol restreint l'action productrice du travail et du capital par la culture intensive.

On voit par quel mécanisme la possession des terres ou des forces de la nature qui permettent d'obtenir des produits plus abondants ou de meilleure qualité procure une rente, à dater du jour où les besoins du public obligent à étendre la production en exploitant des agents naturels moins avantageux et où, par suite, les prix s'élèvent suffisamment pour que la production faite dans les conditions les plus défavorables rémunère encore le capital et le travail qui s'y emploient. C'est la nécessité de produire davantage qui fait naître la rente; elle n'est pas la *cause* de l'élévation des prix, elle est la *conséquence* de cette élévation, qui est la condition indispensable pour que la production monte au niveau des besoins.

Telle est la célèbre théorie due à Ricardo, qui d'abord fit l'admiration des économistes par son ingéniosité et fut considérée comme une des plus essentielles, parmi les découvertes de la science. Elle a ensuite servi d'arme aux adversaires de la propriété privée des agents naturels, qui l'ont présentée, non sans raison, comme constituant un revenu immérité. Le salaire du travailleur est incontestablement le produit de son effort. L'intérêt du capital, lui-même, récompense l'effort fait par ceux qui l'ont constitué et conservé. Mais la rente est un supplément non gagné (*unearned increment*) dont la justification morale est plus

difficile ; nous avons déjà signalé ce point (page 25) et nous y reviendrons plus loin. Beaucoup d'économistes ont cherché à répondre à cette objection en niant l'exactitude de la théorie de Ricardo ; aucun n'y a réussi.

Bastiat, notamment, a tenté de démontrer que le revenu du propriétaire du sol n'était autre chose que l'*intérêt de l'épargne* constituée par lui et par ses auteurs, quand ils consacraient leur travail et leurs capitaux à mettre ce sol en valeur au lieu de les employer à produire des objets de consommation immédiate. C'est là une idée insoutenable, car il est trop évident que le loyer des immeubles n'est nullement proportionnel aux difficultés qu'ont présenté le défrichement de chaque champ, la mise en exploitation de chaque mine, la construction de chaque maison. On peut dire, il est vrai, que les plus-values ou les moins-values constatées dans le rendement du capital immobilisé dans le sol ne sont que des cas particuliers de l'aléa que comporte toute entreprise. Cela est vrai ; mais la question est de savoir s'il y a là un aléa d'une nature particulière, si le gain ou la perte se rattachent à des causes spéciales et si l'analyse de ces causes donnée par la théorie de la rente due à Ricardo est exacte.

L'économiste américain Carey a voulu prouver que non, en établissant que l'ordre *historique* de mise en culture des terres n'était nullement celui qu'impliquait cette théorie. Pour présenter sa démonstration, Ricardo supposait qu'on avait d'abord exploité les meilleures terres, puis que les moins bonnes avaient été mises en culture seulement quand les besoins avaient augmenté et que, à ce moment, les premières avaient commencé à donner une rente constituée par l'excédent de leur rendement, à frais égaux. Or, disait Carey, en réalité, quand on colonise un pays, les parties du sol d'abord mises en culture ne sont pas les plus fertiles ; ce sont, au contraire, celles où la végétation naturelle, moins puissante, oppose moins d'obstacles au défrichement ; c'est seulement plus tard que les colons, ayant plus de loisir et de capitaux, s'attaquent aux terrains doués d'une fertilité exceptionnelle, dont la mise en valeur est plus difficile, en même temps que plus fructueuse. L'importance des capitaux absorbés par cette mise en valeur serait alors la vraie cause de la différence de revenu, en sorte que Carey, comme Bastiat, y voyait au fond un intérêt, et non une rente.

Il peut arriver, en effet, que des terres très fécondes, mais dont le défrichement a été particulièrement laborieux, donnent une rente peu élevée ou même nulle, puisque leurs produits

doivent d'abord rémunérer le capital considérable consacré à leur mise en culture. Il y a là une idée juste, qu'il était bon de mettre en lumière. Mais, que les terres donnant une rente aient été les premières ou les dernières mises en valeur, cela n'a aucune importance, au point de vue de l'exactitude de la théorie de Ricardo. L'ordre historique de mise en culture des terres n'a rien à voir avec leur classement d'après le rendement de leur exploitation. Le jour où les meilleures terres seront mises en culture, si la demande des produits est suffisante pour que leur prix de vente continue à rémunérer le capital antérieurement engagé dans la culture des terres moins bonnes, les cultures nouvelles donneront une rente. Si, au contraire, la demande est insuffisante, les nouvelles terre cultivées pourront ne pas donner de rente, malgré leur qualité ; alors, les terres moins bonnes ne rémunéreront plus intégralement le capital qu'elles avaient absorbé, et peut-être même quelques-unes cesseront d'être cultivées, si elles ne couvrent plus leurs frais annuels d'exploitation. Dans une pareille situation, toute rente disparaît momentanément ; mais les capitaux libres ne se porteront de nouveau vers l'extension ou l'amélioration des cultures que le jour où ils pourront trouver une rémunération normale, dans les conditions d'emploi qui leur seront offertes, c'est-à-dire le jour où celles des terres déjà cultivées qui ont offert des conditions d'emploi meilleures recommenceront à donner une rente.

L'idée de faire rentrer la rente dans l'intérêt du capital n'explique nullement les faits. Sa fausseté est particulièrement évidente, en ce qui concerne les terrains urbains, les mines, les grands crûs dont le vin se vend fort cher, etc. Beaucoup d'économistes, portant principalement leur attention sur ces rentes exceptionnelles, ont cherché à rattacher la théorie de la rente à celle des *monopoles*, en présentant le revenu des propriétaires du sol comme une conséquence du fait qu'ils disposent seuls d'un élément indispensable à la satisfaction de nos besoins. Là encore, il y a une idée contenant une certaine vérité. Les mines de métaux rares, les grands crûs, les emplacements offrant des avantages tout à fait exceptionnels donnent des produits ou rendent des services qui se vendent à un prix de monopole ou de quasi-monopole, et la rente en est très fortement accrue. Mais c'est jouer sur les mots que donner le nom de monopole aux avantages, bien plus fréquents, auxquels participent des propriétaires fonciers beaucoup trop nombreux pour pouvoir s'entendre en vue de porter le prix de vente de leurs produits aussi haut que le permettrait la valeur

d'usage de ces produits pour les consommateurs. La moindre observation suffit pour constater que c'est parfaitement la concurrence qui règle le prix de vente de ces produits, et que les différences de revenu des exploitations foncières ont pour cause essentielle l'inégalité des conditions de production. La rente des terrains bâtis, dans une grande ville, n'est pas davantage le résultat d'un monopole, car la concurrence entre les propriétaires des maisons à louer est incontestable.

En réalité, la théorie de Ricardo n'a jamais été réfutée. Nous ne croyons pas, quant à nous, qu'il y en ait une seule, dans toutes les sciences sociales, qui soit basée sur une analyse aussi précise et à laquelle les faits donnent une confirmation aussi éclatante, dans les circonstances les plus diverses.

La décroissance du rendement, qui en est la base, n'est d'ailleurs pas un phénomène spécial à l'exploitation des agents naturels. Nous avons rencontré un phénomène analogue, en étudiant ce qui se passe quand on associe, dans l'industrie, un capital de plus en plus considérable à un même nombre de bras ou inversement (page 274). On rencontrerait le phénomène inverse de la rente du sol, si une population clairsemée voulait cultiver entièrement une terre beaucoup trop étendue : chaque hectare nouveau mis en valeur, loin de donner un surcroît de produits proportionnel à sa surface, diminuerait le produit brut lui-même ; nous avons vu que le caractère extensif de la culture dans les pays neufs, tout en étant marqué, doit être limité, afin d'obtenir le maximum de rendement. Cette décroissance de la productivité, bien qu'ayant quelqu'analogie avec celle de l'utilité, que nous avons étudiée à propos de la demande des produits, s'en distingue profondément par son caractère *objectif*. La décroissance de l'utilité repose sur des différences dans l'appréciation *subjective* des consommateurs, tandis que celle du rendement a son origine dans les conditions techniques de la production. Ce qui fait que l'attention se porte surtout, en pratique, sur le rendement décroissant des suppléments successifs de force de travail et de capital utilisés à la culture d'un territoire donné, c'est que, dans tous les pays civilisés, les terres les plus avantageuses sont exploitées depuis longtemps, en sorte que la difficulté d'augmenter le rendement des cultures ou l'étendue des logements à portée du centre des grandes agglomérations est un des grands obstacles à l'amélioration du sort de la masse de la population.

B. — Causes des variations de la rente ; effets de l'intervention législative. — La théorie de Ricardo rend parfaitement compte des augmentations ou des diminutions de la rente. Elles sont la conséquence de l'augmentation ou de la diminution des besoins, d'une part, des facilités de la production, d'autre part. La rente varie dans le même sens que la *densité de la population* et que la *richesse*, qui permet à une même population de consommer plus ou moins. Elle diminue toujours, à mesure que les *progrès de l'art industriel* rendent l'homme capable de triompher plus aisément des obstacles que la limitation des agents naturels oppose au développement de la production. Au premier rang, parmi ces progrès, figure l'*amélioration des moyens de transport*, qui multiplie, en quelque sorte, les agents naturels exploitables, en mettant à la portée des hommes agglomérés dans certaines régions les produits obtenus dans les parties du globe encore désertes ou peu peuplées.

Ricardo avait bien aperçu ces conséquences. Mais il avait déduit de ses observations des prévisions singulièrement décourageantes. A l'époque où il écrivait, le commencement de l'évolution industrielle de l'Angleterre amenait l'essor rapide de la population ouvrière, qui inspirait à Malthus et à lui-même les conclusions les plus pessimistes sur les salaires. Partout, le nombre des bouches à nourrir se développait plus vite que les progrès de l'agriculture et, dès lors, le renchérissement constant des denrées paraissait devoir être la règle perpétuelle. On voyait, dans un avenir prochain, l'espèce humaine n'arrachant à la terre que par un labeur de plus en plus pénible le surcroît de produits nécessaire à sa subsistance, de telle sorte que le travail et le capital, réduits à s'employer dans des conditions de moins en moins fructueuses, soit pour cultiver les parties les plus ingrates du sol, soit pour porter le rendement des terres anciennes à un maximum très difficile à atteindre, n'obtiendraient plus qu'une rémunération dérisoire.

En face de cette situation, celle du propriétaire foncier paraissait appelée à s'améliorer sans interruption, son revenu croissant, à mesure que les prix hausseraient, par le seul effet de l'accroissement des besoins et de la nécessité d'y pourvoir au moyen d'un surcroît de production obtenu dans les conditions les plus coûteuses. Il semblait qu'il fût le seul privilégié dans le monde économique, le seul bénéficiaire de l'effort colossal qui commençait à développer considérablement la production, il y a un siècle, et qui l'a si prodigieusement accrue depuis lors. Les écoles socia-

listes modernes, qui ont su chercher des armes dans les enseignements des économistes, ont dépeint en termes enflammés le scandale de cette plus-value non gagnée et l'odieux de la situation de cet homme qui, s'étant approprié un terrain, n'a qu'à dormir ou à se reposer pour voir son revenu croître d'autant plus qu'une population plus nombreuse peine pour vivre autour de lui.

Il faut bien reconnaître que ces attaques contre la propriété privée ne seraient pas sans fondement, si les faits étaient tels que les ont vus les économistes du début du XIXe siècle. Ce ne serait pourtant pas une raison pour nier, comme quelques-uns l'ont fait, l'exactitude de la théorie de Ricardo, alors qu'elle donne et donne seule une explication rationnelle des rapports économiques constatés chaque jour. Il resterait à voir si les inconvénients mis en relief sont compensés par les avantages que présente la propriété individuelle, au point de vue du développement de la production, en intéressant comme elle le fait les détenteurs du sol à ce qu'il soit exploité le mieux possible ; et, si les conclusions finales de la science montraient que la propriété individuelle entraîne plus d'injustices, dans les rapports entre les hommes, que d'avantages pour l'ensemble de la société, il faudrait la condamner plutôt que nier sciemment la vérité.

Mais les conclusions pessimistes qu'on a tirées de la théorie de la rente n'en sont nullement les conséquences nécessaires. Elles sont dues uniquement à une *généralisation hâtive* des observations faites à une certaine époque, dans certaines parties du monde. On a souvent reproché aux disciples de Ricardo de s'être laissés induire en erreur par l'abus des *considérations théoriques*; c'est au contraire pour s'être trop fiés à l'*observation* qu'ils se sont trompés gravement. Ils ont cru que la loi de la rente donnerait toujours les effets qu'elle donnait sous leurs yeux, à un moment où la population croissait plus vite que les moyens de production. S'ils avaient attaché plus d'importance à la discussion théorique des diverses conséquences qu'elle peut amener, ils auraient vu que ces conséquences sont absolument différentes, lorsque les progrès de l'art industriel et l'accumulation des capitaux devancent l'essor de la population. Les phénomènes inverses de ceux qu'ils observaient, constatés de nos jours, bien loin de renverser la théorie de Ricardo, la confirment absolument. Ils donnent, en même temps, un exemple frappant du danger de s'en tenir à l'observation et à l'induction dans les études économiques, et de ne pas examiner des hypothèses qui paraissent purement théoriques, pour en chercher par le raison-

nement les conséquences probables : pour connaître toutes les conséquences éventuelles d'une loi, il ne suffit pas d'étudier les effets produits par elle dans le passé ou dans le présent ; il faut encore examiner ceux qu'elle produirait dans toutes les situations imaginables, car très souvent ce sont les combinaisons les moins prévues que l'avenir réalise.

C'est ce qui est arrivé pour la théorie de Ricardo. Pendant longtemps, on a admis, comme un fait d'expérience, que la rente allait en croissant constamment, par suite des besoins croissants de la population. C'est en effet ainsi que les faits s'étaient passés depuis les débuts des études économiques, quand *le sens du mouvement s'est trouvé renversé brusquement*, vers 1875, et a amené ce que l'on appelle la *crise agricole*. A ce moment, le développement de la navigation à vapeur a réduit considérablement le prix des frets ; la pénétration des chemins de fer dans les régions ouvertes depuis peu à la colonisation a permis d'exporter leurs produits. Il s'est trouvé, tout à coup, que d'immenses régions, à peine peuplées, où une culture extensive donnait des récoltes considérables moyennant une minime dépense de capital et de main-d'œuvre, pouvaient contribuer efficacement à l'alimentation de la population croissante de l'Europe. Par suite de la baisse du prix des transports, *c'est la terre utilement cultivable qui s'est accrue plus vite que les besoins*. Le privilège que donnait aux propriétaires fonciers la possession du sol sur lequel s'étaient développées les populations compactes de l'Europe Occidentale a perdu sa valeur, et la rente a subi un recul considérable.

Il est vrai que, peu à peu, les pays neufs se peupleront. Au train dont marche l'accroissement de leur population, le moment ne tardera pas à venir où les Etats-Unis n'auront plus d'excédents de produits à nous envoyer. Le Canada, la République argentine et les pays voisins, qui prennent leur place comme grenier de l'Europe, arriveront au même point cinquante ou cent ans plus tard. Alors, dans toute l'Amérique comme chez nous, la rente pourrait reprendre sa marche ascendante.

Mais il semble bien qu'une cause nouvelle, *le progrès de l'agriculture*, doive agir pour la faire reculer de nouveau. Il n'y a pas longtemps que les sciences ont commencé à fournir les moyens d'accroître largement le rendement de la terre sans frais excessifs, et l'application des méthodes révélées par elles commence seulement à se répandre ; déjà, cependant, on obtient couramment des récoltes qu'une culture intensive extrêmement coûteuse procurait seule autrefois. Les industries chimiques four-

nissent à bas prix les engrais qui restituent au sol appauvri les éléments enlevés par une exploitation ininterrompue ; elles apprennent à tirer un parti de plus en plus avantageux de maints résidus, jadis inutilisables, et à obtenir artificiellement les qualités qui manquaient aux produits des sols peu favorisés. Sans aller jusqu'à entrevoir, avec Berthelot, une époque où la chimie nous fournirait tous nos aliments et où la campagne ne serait plus cultivée que pour le plaisir des yeux, on peut prévoir une évolution, dans les conditions de la production agricole, analogue à celle qui s'est produite dans l'industrie au cours du XIXe siècle.

Or, tandis que le développement de la production s'accélère, *celui de la population se ralentit* dans la plupart des pays. Dès lors, il n'est plus vrai que le seul moyen de satisfaire aux besoins soit d'accroître la production dans des conditions de plus en plus difficiles, de telle sorte que la valeur du privilège des propriétaires des terres les meilleures et les mieux situées augmente indéfiniment. Il est très possible, au contraire, que la rente, bien loin de reprendre son mouvement ascendant, continue à baisser ; et il est au moins probable qu'elle ne se relèvera que modérément, d'ici fort longtemps. Même le privilège que les terrains voisins des villes avaient, pour la fourniture des légumes et des fruits frais, s'atténue à mesure que l'accélération des transports de denrées permet à des régions plus lointaines de concourir à cette alimentation.

Les mêmes causes pourraient bien amener des effets analogues dans la valeur des terrains des villes. L'application de l'électricité aux *transports urbains*, qui ne remonte qu'à quelques années, commence à transformer les conditions dans lesquelles ces transports s'effectuent. Si les frais et la durée d'un parcours de quelques kilomètres, déjà singulièrement réduits, devenaient presque négligeables, l'avantage d'occuper les terrains situés au centre des agglomérations perdrait singulièrement de sa valeur. La facilité de converser à distance par le téléphone tend à agir dans le même sens, en atténuant l'un des inconvénients de l'éloignement.

En dehors de ces causes générales, des raisons spéciales font souvent disparaître les avantages que procurait la propriété de certaines parties du sol. Dans une *ville en décadence*, le prix des loyers baisse, au lieu de monter. Même dans une ville qui se développe, les courants se déplacent ; la mode et l'avantage d'occuper des édifices construits suivant les besoins modernes font *aban-*

donner certains quartiers : à Paris, par exemple, un terrain voisin du Palais-Royal ne donne plus actuellement la rente qu'il donnait il y a quelques années. Le phylloxéra a changé en mauvaises terres arables certains vignobles, jadis d'un rapport considérable, ou n'a permis d'y replanter des vignes qu'avec des frais si élevés que la culture rémunère à peine les capitaux consacrés à leur reconstitution. Les progrès des moteurs à vapeur ont fait disparaître les avantages offerts jadis par l'emploi de beaucoup de petites chutes d'eau.

Le propriétaire des agents naturels n'est donc pas le privilégié si souvent dépeint, car, à côté des chances de hausse, son revenu est exposé à des chances de baisse très sérieuses.

Il importe de remarquer que cette baisse ne porte pas seulement sur la rente, mais qu'elle atteint souvent l'*intérêt des capitaux que la mise en valeur du sol y a incorporés*. Le loyer d'une terre ne comprend pas seulement la rente ; il comprend également le revenu du capital considérable qui a été consacré à défricher cette terre, à l'améliorer, souvent à la clore, à l'irriguer, à la drainer, etc., etc. Chaque fois que l'un des propriétaires successifs du sol, au lieu de se borner à le cultiver en vue du rendement annuel, a consacré une partie de ses efforts à l'améliorer, c'est qu'il espérait accroître la production des années suivantes, dans une mesure représentant au moins l'intérêt du capital immobilisé. Mais, quand quelque calamité, comme le phylloxéra, vient arrêter la production sur laquelle il comptait et ne permet de la retrouver qu'en dépensant un capital nouveau et plus considérable, pour reconstituer les plantations dans des conditions différentes, le premier capital est entièrement perdu. De même, quand, ce qui est plus fréquent, les transformations économiques qui modifient l'état du marché viennent diminuer la valeur des produits fournis par une terre, il n'existe aucun moyen de retirer du sol le capital qui y a été incorporé ; si la baisse ne s'arrête pas, après avoir réduit la rente à zéro, c'est le revenu de ce capital qui est entamé. Que de terres, aujourd'hui, ne donnent pas, à beaucoup près, un revenu égal à l'intérêt du capital fixe enfoui dans le sol ! Combien de localités citerait-on, où le loyer de beaucoup de maisons, bien loin de comprendre une rente, ne représente plus l'intérêt des sommes consacrées à les construire !

Tant que la valeur des produits continue à dépasser les frais de culture ou d'entretien des bâtiments et à fournir au capital engagé une rémunération, si légère soit-elle, on continue l'exploi-

tation, car il vaut encore mieux tirer de ce capital un revenu minime que l'abandonner. Quand la recette couvre tout juste les frais de l'exploitation, on continue celle-ci, dans l'espoir d'un retour de fortune, et souvent on la continue encore quand elle coûte, chaque année, plus qu'elle ne rapporte. Mais, si les prix restent trop longtemps inférieurs à la limite au-dessous de laquelle les produits ne payent même plus le travail nécessaire pour continuer l'exploitation, celle-ci finit par être abandonnée et tout le capital immobilisé, qui ne peut pas être retiré, se trouve définitivement perdu.

Ainsi, à partir du jour où le sol est mis en valeur, le revenu du capital fixe consacré à cette mise en valeur, se confondant en pratique avec la rente, est soumis aux mêmes fluctuations qu'elle. La rente proprement dite s'ajoute en général à l'intérêt de ce capital, calculé au taux du marché ; mais, une fois la rente disparue, l'intérêt peut tomber au-dessous de ce taux. Il apparaît alors une sorte de *rente négative*, puisque la propriété du sol, au lieu d'être une source de revenu, a pour effet la perte partielle du revenu du capital consacré à sa mise en valeur et même la perte complète de ce capital, s'il n'est plus du tout rémunéré.

La rente du sol est donc nulle à l'origine, quand la culture commence sur un territoire dont la mise en valeur exigerait un nombre d'habitants très supérieur à celui que nourrissaient la cueillette des fruits naturels, la chasse ou la pêche. Elle croît avec la densité de la population, par l'effet du rendement décroissant du travail supplémentaire, et on pourrait concevoir un moment où les produits, non seulement n'augmenteraient plus du tout avec le nombre des hommes, mais même décroîtraient par suite de l'encombrement du sol par une population excessive. Mais les progrès de l'art industriel la réduisent à ce point que, s'ils devancent ceux de la population, la rente peut devenir négative et le capital immobilisé pour la mise en culture du sol n'être plus rémunéré. On voit combien l'idée d'une augmentation inévitable et continue de la rente s'éloigne de la réalité.

C. — Effets de l'intervention législative. — La rente étant déterminée par des lois naturelles, la *loi positive* est aussi impuissante à la modifier directement, sans abolir la propriété immobilière, qu'à modifier le montant du salaire ou le taux de l'intérêt sans supprimer le contrat de travail et la propriété du capital. L'expérience a maintes fois montré l'impossibilité absolue de *limiter par des lois le revenu des propriétés foncières*. Les

lois agraires édictées en Irlande, depuis un demi-siècle, en ont fourni la preuve la plus convaincante. Leur échec était facile à prévoir. Du moment où la culture d'une terre ou l'occupation d'une maison procure des avantages exceptionnels, le propriétaire en bénéficiera toujours, s'il cultive ou s'il habite lui-même ; dans le cas contraire, il ne les cédera qu'au locataire qui les lui paiera ce qu'ils valent. Si l'on veut obliger les propriétaires à louer leurs terres ou leurs maisons moyennant un prix inférieur à celui qui résulte de l'offre et de la demande, ils trouvent à ce prix trop d'amateurs ; dès lors, ils peuvent toujours établir entre ceux-ci une concurrence dont le résultat sera d'assurer la préférence au plus offrant et de faire payer la jouissance de chaque immeuble d'après sa valeur réelle ; chaque propriétaire se fait alors remettre clandestinement, sous une forme ou sous une autre, la partie du loyer qu'il lui est interdit de réclamer ouvertement.

Le législateur peut, il est vrai, limiter les loyers au profit des tenanciers actuels, en leur reconnaissant une sorte de droit de copropriété sur les immeubles occupés de longue date, comme il l'a fait en Irlande. Mais, en agissant ainsi, il attribue une partie de la rente à ces tenanciers : *il la fait changer de mains, il ne la supprime nullement.* Tant qu'une même famille de fermiers occupe une terre, elle profite du revenu répondant à la rente non payée, qui se transmet de père en fils. Dès que les circonstances amènent le déplacement des familles auxquelles on a ainsi constitué un droit d'occupation sur certains domaines, la concurrence entre celles qui veulent leur succéder fait remonter le loyer à un taux en rapport avec les avantages réels que procure la situation de ces domaines. Le propriétaire en profite, s'il recouvre en ce cas la disposition de son immeuble. S'il ne la recouvre pas, si la loi a donné au tenancier sortant la faculté de céder son droit d'occupation (*free sale*, suivant les lois agraires irlandaises), c'est ce tenancier sortant qui se fait payer, en capital, la valeur de la partie de la rente que le propriétaire ne peut plus recevoir. On peut, comme a fini par le faire le Gouvernement anglais pour l'Irlande, exproprier les détenteurs du sol et transmettre leurs droits à d'autres, en indemnisant en totalité ou en partie les premiers aux frais des contribuables. Mais, d'une manière ou d'une autre, du moment où l'occupation d'une terre procure certains avantages, c'est celui qui a le droit de l'occuper ou de désigner l'occupant qui profite de ces avantages, et la loi positive ne pourrait empêcher cette loi économique de dominer le marché qu'en abolissant toute propriété individuelle.

Par contre, l'*intervention des pouvoirs publics* peut accélérer ou entraver les mouvements de hausse ou de baisse de la rente, comme elle peut influer sur le taux de l'intérêt et des salaires, dans la mesure où il dépend d'elle de favoriser ou d'entraver l'essor des causes économiques qui dominent la répartition.

Cette mesure est assez étendue, en ce qui concerne la rente, puisque la *création des voies de communication* et la *police de la circulation* rentrent dans les attributions de l'Etat. Toutes les fois qu'il élargit la zone d'approvisionnement des marchés, qu'il facilite la diffusion des populations urbaines sur une plus grande surface ou l'utilisation des forces naturelles éloignées, en multipliant et en améliorant les routes, voies navigables, ports maritimes, chemins de fer, tramways, transmissions d'énergie électrique, etc., il atténue la valeur des avantages acquis aux premiers occupants du sol des régions surpeuplées. Il accroît au contraire leur revenu, quand il renchérit, par des *droits de douane*, les aliments et les matières premières que les habitants de ces régions font venir de contrées éloignées ou quand il les empêche, par des *prohibitions*, de se procurer à moindres frais des succédanés économiques de certaines denrées, comme le vin obtenu par le sucrage. Le *protectionisme agraire* constitue essentiellement un moyen d'accroître la rente des propriétaires fonciers, aux dépens de la masse des consommateurs, en renchérissant les produits alimentaires. Les obstacles mis autrefois à l'exportation agissaient en sens inverse. Nous reviendrons longuement sur ce point dans l'étude du Commerce international (Livre IV).

D. — La valeur vénale des agents naturels et des capitaux immobilisés. — Nous venons de montrer comment la rente à laquelle donne naissance l'emploi des agents naturels dans la production, confondue en pratique avec l'intérêt du capital consacré à leur mise en valeur, augmente ou diminue en raison des changements qui se manifestent dans la *demande des produits*, d'une part, dans les conditions de leur *production ou de leur transport*, d'autre part. Nous avons vu, en étudiant la théorie des prix (page 235), comment des fluctuations analogues se produisent dans le revenu du capital fixe engagé dans une industrie quelconque, sans qu'il soit besoin pour cela que ce capital ait été incorporé au sol. Les variations du revenu des capitaux affectés à un emploi fixe sont analogues, dans leur principe, à celles de la rente; mais leur direction générale est inverse du sens que Ricardo attribuait aux modifications de celle-ci. Les *mouvements*

de hausse sont peu durables, car leur cause habituelle, l'augmentation de la demande qui caractérise toute société en progrès, coïncide avec l'accumulation des capitaux qui, à l'inverse des agents naturels, vont en se développant sans cesse; par suite, l'épargne nouvelle, se portant vers les diverses productions en proportion des besoins, empêche tout renchérissement durable des produits. Au contraire, la raison qui détermine les *diminutions du revenu*, le progrès de l'art industriel, agit avec plus de régularité et d'énergie dans les industries où le rôle des agents naturels est moins important que dans l'agriculture, de sorte que la dépréciation, qui est apparue comme un phénomène anormal et surprenant quand elle a atteint les terres, est au contraire un phénomène fréquent et l'on peut dire normal pour l'outillage industriel.

Elle se produit tantôt dans une industrie, tantôt dans une autre. En effet, à chaque instant, des inventions nouvelles permettent d'obtenir certains produits avec une dépense de capital et de travail moindre que celle qu'exigeaient les anciens procédés. Le prix des produits baisse donc, et les établissements où l'on employait les méthodes anciennes ne peuvent garder une clientèle, en présence de concurrents réalisant un prix de revient moindre, qu'à la condition de vendre au prix nouveau, qui n'est plus rémunérateur pour eux. Le capital consacré à la création de l'outillage fixe de ces établissements cesse ainsi d'être intégralement rémunéré. Or, le plus souvent, on ne pourrait en modifier l'emploi sans une perte considérable : quand on démolit ou qu'on transforme un outillage, la valeur des matériaux ou des parties utilisables ne représente généralement pas la moitié, le quart, le dixième de la dépense faite. Ainsi, l'abandon des anciens procédés implique une perte de la moitié, des trois quarts, des neuf dixièmes, parfois de la totalité du capital fixe engagé. Tant que la réduction de revenu à subir en continuant l'ancienne exploitation, au lieu de la transformer ou de la supprimer, n'atteint pas cette proportion, il y a avantage à la poursuivre ; mais, les modifications de la valeur des produits amènent alors une perte de revenu tout à fait semblable à celle que subissent parfois les capitaux incorporés au sol.

Si la baisse est le cas ordinaire, la hausse est cependant possible, et elle se présente parfois en réalité. Supposons qu'une installation industrielle ait coûté un million et que, par suite du renchérissement des matières premières et de la main-d'œuvre, il ne soit plus possible d'en créer une équivalente qu'en dépen-

sant un million et demi. Le jour où, les besoins de la consommation augmentant, de nouveaux établissements seront nécessaires pour y suffire, ces établissements ne se créeront qu'à une condition : c'est que le prix de vente de leurs produits rémunère le capital plus considérable qu'ils absorberont. S'il en est ainsi, les établissements plus anciens, vendant leurs produits au même prix que les nouveaux qui ont coûté un demi-million de plus, donneront un revenu suffisant pour rémunérer un demi-million en sus du capital dépensé jadis pour leur création, c'est-à-dire une véritable rente.

On voit comment, *une fois qu'un outillage fixe est constitué, le revenu qu'il donne, à chaque moment, dépend, non plus de la dépense qu'il a fallu faire antérieurement pour le créer, mais de la dépense qu'il faudrait faire, à ce moment, pour obtenir une production équivalente*, et ce revenu hausse ou baisse d'après la situation du marché et les progrès de l'art industriel. C'est l'idée exprimée par une formule que nous avons déjà citée, dans la théorie générale de la valeur : le prix d'une chose est réglé, à chaque instant, non par son coût de production, mais par la dépense qu'entraînerait sa reproduction.

Ce fait n'est d'ailleurs nullement en contradiction avec la théorie du taux de l'intérêt développée plus haut, car cette théorie repose tout entière sur les conditions dans lesquelles les capitaux *disponibles* trouvent à s'employer. Ce qui détermine le taux de l'intérêt à un moment donné, nous l'avons dit, c'est l'usage plus ou moins productif que l'on peut faire des capitaux nouveaux formés par l'épargne, des capitaux circulants dont l'emploi se renouvelle chaque jour, pour ainsi dire, de ceux auxquels leur propriétaire doit trouver un nouvel emploi à la suite du remboursement d'un prêt, etc. Quant aux capitaux immobilisés, leur productivité est déjà réglée et la valeur vénale de leurs produits ne dépend plus que des fluctuations du marché ; le rapport entre le coût initial d'un outillage et le revenu qu'il procure n'est plus qu'un renseignement historique, puisque l'affectation de la somme consacrée à sa création ne peut plus être modifiée.

Ainsi, le revenu des capitaux fixes est soumis, dans une certaine mesure, aux mêmes lois que le revenu provenant de la possession des agents naturels appropriés. En pratique, *capitaux fixes et agents naturels jouent exactement le même rôle.*

En premier lieu, ils sont *inséparablement unis* : aucun agent naturel ne peut être utilisé sans qu'un certain capital s'y incor-

pore, et aucun capital ne peut être constitué ni exploité sans le concours des agents naturels, puisque la matière première de tout outillage se tire du sol et que son emploi implique la faculté de disposer d'un emplacement convenable. Dans certains biens, c'est l'élément emprunté à la nature qui domine ; dans d'autres, ce sont les transformations dues à la main de l'homme. Cela suffit pour justifier les classifications établies par les économistes, en vue de faciliter l'étude des différentes espèces, sans établir entre celles-ci aucune séparation radicale.

En second lieu, la propriété des uns, comme celle des autres, n'a de valeur que par le *revenu* que l'on en peut tirer. Les capitaux ou les immeubles destinés à la jouissance ne diffèrent pas, à cet égard, de ceux qui servent à la production. Les avantages que procure la propriété d'une maison d'habitation dépendent de la valeur des services qu'elle peut rendre chaque année, c'est-à-dire du prix que son propriétaire attache au logement qu'il y occupe ou du revenu qu'il en tire, quand il la loue.

En troisième lieu, ces diverses sources de revenu, terres, outillage, bâtiments, s'*achètent* également, à titre de placement d'une épargne nouvelle, ou se *vendent*, lorsque leur propriétaire veut changer l'affectation de sa fortune. Le prix de chacune d'elles se détermine alors d'après le *revenu net* qu'on en peut tirer et d'après le *taux auquel ce revenu se capitalise*, dans des conditions sur lesquelles il convient de nous arrêter un instant.

Le *revenu net* dépend essentiellement de quatre éléments, dont deux déterminent la *recette brute*, les deux autres les *frais d'exploitation et d'entretien* à en déduire, savoir :

1° *Productivité propre*, c'est-à-dire quantité et qualité des produits que le propriétaire peut tirer des biens dont il s'agit, étendue et agrément de l'abri qu'une maison peut offrir, etc. Cette productivité doit être estimée, bien entendu, en établissant la moyenne des bonnes et des mauvaises années, s'il s'agit de produits ou d'avantages variant d'une année à l'autre, d'après les circonstances climatériques ou autres. Les progrès techniques la développent, mais des phénomènes naturels, comme les maladies de la vigne ou des pommes de terre, peuvent la réduire.

2° *Valeur des produits*, qui ne dépend pas seulement de leur rareté et de leur qualité propres, puisque les prix changent selon les conditions générales de l'offre ou de la demande. Le prix de vente des produits d'un établissement est notamment limité par la facilité avec laquelle on peut obtenir des produits similaires ou des succédanés.

3° *Consommation de richesses ou de services nécessaires à la production.* Cette consommation diminue à mesure que la technique progresse. Elle comprend d'abord les matières premières que transforme une industrie, les combustibles ou les graisses pour les machines, les semences, engrais et amendements agricoles, etc. — ensuite le travail des ouvriers et de tout le personnel employé à l'exploitation et à l'entretien des bâtiments et de l'outillage, — enfin les prélèvements nécessaires pour assurer le renouvellement des engins de production, soit dans le cas où ils seraient détruits par un accident, soit lorsqu'ils seront à bout de services, soit encore lorsque les progrès de l'art ou le changement des goûts du public ne permettront plus de les utiliser, c'est-à-dire les frais d'assurance contre les risques et d'amortissement.

4° *Coût des objets et services ainsi consommés*, qui dépend, comme la valeur des produits, non seulement de la quantité employée, mais aussi des prix, c'est-à-dire du cours des matières consommées, du travail des ouvriers, etc. Ces prix dépendent naturellement de toutes les causes qui influent sur la situation du marché. Il faut y ajouter les impôts et autres charges analogues qui diminuent le produit net de chaque exploitation.

Une fois le revenu net à attendre d'un bien, d'après ces différents éléments, évalué en argent, le prix auquel il se *capitalise* se fixe, comme nous l'avons expliqué page 326, d'après le *taux courant de l'intérêt*, c'est-à-dire d'après le revenu annuel que l'on peut attendre de l'épargne nouvelle en quête de placement. Si l'on peut tirer un revenu de 5 p. 100 de l'épargne employée à accroître les moyens de production, dans des conditions données, un bien ancien qui rapporte 1.000 francs, dans les mêmes conditions, vaudra 20.000 francs ; le jour où la situation du marché des capitaux ne permettra plus d'obtenir qu'un intérêt de 4 p. 100 de l'épargne en quête d'emploi, le même bien, qui rapportera toujours 1.000 francs, vaudra en capital 25.000 francs.

Il va de soi, d'ailleurs, que toutes les influences qui agissent sur le taux de placement des capitaux nouveaux, risque, disponibilité, facilité de surveillance, agissent de même sur le rapport entre le prix de vente d'un bien et son revenu. C'est ainsi que, dans la période ascendante de la rente du sol, on achetait la terre à un prix élevé, en se contentant d'un revenu immédiat inférieur à celui des autres placements, parce que l'on comptait sur un accroissement progressif de ce revenu ; depuis que la rente du sol baisse, le taux d'intérêt auquel se font les placements en terre est généralement plus élevé que celui de placements de tout

repos en valeurs mobilières, parce qu'on ne considère plus ce placement comme à l'abri des chances de perte.

Ainsi, la valeur des anciens instruments de production dépend du *taux de capitalisation*, qui est l'*inverse* du taux de l'intérêt, l'un étant le rapport du revenu au capital et l'autre le rapport du capital au revenu. Tandis que, dans les emplois nouveaux, une somme d'argent donnée est en quête d'un revenu dont le montant dépendra de la situation économique, dans la vente des sources de revenu anciennes, c'est un revenu connu qui s'échange contre une somme à déterminer ; mais, dans les deux cas, le rapport entre la valeur du capital et celle du revenu sera le même, toutes choses égales d'ailleurs. Il en résulte que le prix des terres, des usines, des maisons peut varier beaucoup, sans que ni leurs qualités intrinsèques, ni la valeur de leurs produits varient, mais simplement parce que le taux de l'intérêt s'est modifié.

Il se produit alors, dans l'estimation des capitaux anciens, *des variations qui ne répondent à aucune différence réelle, soit dans les fortunes privées, soit dans la richesse publique.* Beaucoup de capitalistes s'imaginent être plus riches, parce que le prix auquel ils pourraient vendre leurs biens s'élève, à mesure que diminue le taux auquel on place les capitaux nouveaux. Cependant, leur revenu n'augmente pas ; le revenu qu'ils pourraient obtenir en réalisant leur avoir pour en faire un autre emploi n'augmente pas davantage ; leur situation n'est donc pas modifiée en réalité, s'ils n'ont pas l'intention de manger leur fonds. La richesse totale d'un pays ne s'accroît pas non plus, quand l'estimation en capital de tous les biens de ses habitants augmente, sans que leur revenu se modifie. Le seul changement réel survenu dans la situation consiste en ceci, que les hommes en train de constituer une épargne nouvelle devront accumuler des sommes plus considérables pour obtenir un revenu équivalent.

L'augmentation du revenu elle-même n'accroît la richesse publique que quand elle se rattache soit à une *augmentation de la quantité de produits obtenus*, soit à une *diminution de la quantité de travail employé ou de matières premières absorbées pour obtenir une même production.* Lorsque ce sont *les prix qui varient*, certains particuliers s'enrichissent bien, mais l'augmentation de leur fortune se produit aux dépens des autres, et l'ensemble du pays ne s'enrichit pas. Seule, la baisse du prix des matières premières recueillies presque sans travail, ne pouvant résulter que de leur abondance quand leur emploi ne diminue pas, est réelle-

ment la manifestation d'une cause de prospérité générale. Mais la cherté des produits de l'industrie humaine, le bon marché de la main-d'œuvre n'accroissent le revenu net des capitalistes et des propriétaires fonciers qu'en diminuant le revenu réel des travailleurs ; inversement, le bon marché des produits et la cherté de la main-d'œuvre diminuent le revenu réel des premiers et augmentent celui des derniers. La répartition des biens peut être ainsi rendue meilleure ou pire : la quantité de choses utiles à la vie dont dispose l'humanité ne varie pas.

On tombe dans de singulières illusions, à cet égard, quand on s'en rapporte à la *statistique des fortunes d'un pays* pour apprécier le bien-être de ses habitants. Dans cette statistique, le total diminue toutes les fois que le revenu de la richesse acquise diminue lui-même par des raisons qui impliquent une augmentation égale de celui des travailleurs, et inversement. Ce fait résulte de ce que le revenu des biens se *capitalise*, en sorte que tout ce qui s'y ajoute engendre une augmentation des *valeurs d'inventaire*, d'autant plus forte que le taux de capitalisation est plus élevé. Au contraire, le salaire réel des travailleurs ne se traduit pas par une *estimation de la source de ce revenu*, susceptible d'entrer dans le relevé général des biens d'une nation, à un moment donné : la force de travail ne s'évalue pas en capital et la difficulté de vivre ne se déduit d'aucun capital. Ce serait tomber dans une grande erreur que de considérer cette différence de pure forme, dans les évaluations, comme impliquant une différence dans l'état de la richesse générale, c'est-à-dire des ressources annuelles qui créent le bien-être de la population, alors qu'elle répond en réalité à une différence dans leur répartition. Pour apprécier exactement la portée des plus-values des fortunes, dans un pays, il faut savoir si elles résultent d'une augmentation réelle des richesses, comme cela a lieu le plus souvent, ou si elles ont pour cause un prélèvement opéré par les uns sur les revenus des autres.

En particulier, l'augmentation de la rente due au renchérissement des denrées ou des logements, lorsque la population croît plus vite que les moyens de production sans que les progrès de l'art industriel et des transports compensent la différence, ne constitue nullement une augmentation de la richesse publique ; en effet, elle tient uniquement au fait que le prix de revient des produits augmente avec la quantité produite et donne aux détenteurs des terres les meilleures ou les mieux situées le moyen de prélever un revenu sur les consommateurs. Sans doute, la valeur des

terres, en capital, augmente ; mais elle représente uniquement un avantage assuré aux propriétaires fonciers, aux dépens du reste de la population. Lorsque la facilité des transports a fait baisser tout à coup le prix des denrées, il y a une quarantaine d'années, la valeur en capital de toutes les terres a brusquement baissé et le total des fortunes privées, en France, a subi de ce chef une diminution considérable, que nous chiffrerons au Livre III du présent Cours ; mais cette baisse, tenant uniquement à ce que les mêmes produits étaient vendus moins cher par certains français à d'autres, ne changeait rien à la richesse totale de la France et constituait, au fond, une amélioration de sa répartition. Nous verrons au Livre IV, à propos du commerce international, dans quelle mesure des droits de douane temporaires, destinés à ralentir la diminution du revenu des propriétés rurales, pouvaient être justifiés, à ce moment, par l'intérêt qui s'attache toujours à éviter les crises brusques. Il y a là une question très difficile à résoudre ; un seul point est certain, c'est que l'effet final d'une pareille transformation constitue un progrès social considérable.

La dépréciation de tout le matériel des industries dont l'outillage doit être transformé, à la suite d'une invention, donne lieu aux mêmes observations que celle de la terre dans la crise agricole. Les propriétaires du capital qui perd subitement toute valeur ou qui se déprécie largement sont appauvris ; mais leur appauvrissement, tenant à ce que les mêmes produits peuvent être obtenus à moindre frais par un procédé nouveau et sont par suite vendus moins cher, n'empêche pas la découverte en question d'améliorer le sort des hommes. Si la supériorité du procédé nouveau est suffisante pour que l'abandon complet et immédiat de l'ancien matériel s'impose, cela veut dire que l'économie sur les frais de production, due à ce procédé, est supérieure au revenu que donnait le matériel disqualifié, et dès lors sa mise au rebut elle-même implique un progrès social. Au contraire, l'augmentation de valeur d'un outillage, si elle était due à la difficulté plus grande d'en créer un équivalent, répondrait à un recul dans la prospérité générale.

En résumé, l'augmentation ou la diminution de la valeur vénale des terres et des capitaux fixes déjà constitués est, en elle-même, un phénomène indifférent, quand elle tient à la baisse du taux de l'intérêt. L'augmentation est un bien, quand elle tient aux causes comprises dans les alinéas 1° et 3° de l'énumération ci-dessus, accroissement et facilité plus grande de la production. Elle est

indifférente, au point de vue de la richesse générale, et constitue seulement un gain réalisé par certains particuliers, aux dépens d'autres particuliers, quand elle tient aux causes énumérées dans les alinéas 2° et 4°, renchérissement des produits, bon marché de la main-d'œuvre et des matières premières ; parmi ces dernières causes, le bon marché des matières premières est la seule qui soit un bien, car les autres répondent en général à une répartition moins satisfaisante, parce qu'elle est moins favorable aux travailleurs qui constituent la masse de la population.

Mais, indifférentes, bonnes ou mauvaises, les causes qui influent sur le revenu des biens et, par suite, sur leur valeur agissent de la même manière sur ceux de ces biens qui ont été complètement transformés par l'homme et sur ceux qu'il a trouvés dans la nature et mis en valeur. Analogues ou différentes dans leur origine, elles produisent des effets identiques. Dès lors, on voit comment, en pratique, *toute distinction disparaît* entre le revenu qui constitue l'*intérêt* d'un capital proprement dit et celui qui a son origine dans la *rente*. Non seulement les agents naturels et le capital créé par l'homme sont matériellement incorporés l'un à l'autre d'une manière indiscernable, mais encore les moyens de production et les sources de revenu dans lesquels l'un ou l'autre de ces deux éléments prédomine s'échangent constamment, s'achètent ou se vendent en raison uniquement du revenu acquis et de ses chances de plus-value ou de moins-value. La question de savoir dans quelle mesure les services qu'ils rendent sont dus à leurs qualités naturelles ou aux transformations qu'ils ont subies n'intervient jamais dans leur emploi. Ainsi, le rôle des agents naturels appropriés et celui du capital, dans le monde économique, sont identiques et, malgré leur différence de nature et d'origine, rien ne les distingue plus pratiquement.

E. — Conséquences de l'équivalence des agents naturels et des capitaux immobilisés : la rente et les prix de revient ; la légitimité de la propriété foncière. — La confusion absolue qui s'établit entre les agents naturels et les capitaux produits par l'homme explique l'impossibilité d'établir entre eux une distinction au point de vue soit de leur rôle dans les comptes des entrepreneurs, soit de leur appropriation.

Au premier point de vue, il paraît y avoir une opposition complète entre les conceptions des économistes et celles des entrepreneurs, en ce qui concerne le *compte à tenir de la rente dans le*

prix de revient. Nous avons exposé ci-dessus (page 251) que la rente n'est pas un élément du prix de revient des produits dont la vente permet de l'encaisser, mais qu'elle résulte de l'élévation du prix de revient des marchandises similaires produites dans les conditions les plus défavorables, parmi celles qui trouvent preneur ; elle est, disions-nous, la *conséquence* et non la *cause* des prix. Cependant, il n'est pas un cultivateur ou un industriel qui ne fasse entrer dans son prix de revient, avec grande raison, le loyer de sa terre ou du sol de son usine. C'est qu'en effet, si ce sol lui appartient, il l'a acheté ou il l'a reçu dans le partage d'une succession comme l'équivalent d'un capital donnant le même revenu; il en fait donc figurer le prix dans son compte *capital*, exactement au même titre et avec autant de raison que celui de son outillage. De même, s'il loue le sol occupé, la fraction du loyer qui a le caractère d'une rente est, pour lui, une charge identique à l'intérêt d'un capital emprunté. La partie de la rente des agents naturels qui est consolidée, en quelque sorte, parce qu'elle résulte d'une situation ayant déjà une certaine durée, n'est plus considérée comme un boni dont le propriétaire bénéficie ; elle représente pour lui un droit acquis, et sa disparition aurait le caractère d'une perte, non d'un manque à gagner. Elle est donc légitimement envisagée par lui comme un élément du prix de revient des productions dans lesquelles il emploie sa terre ou en vue desquelles il la loue.

Tout bénéfice dont la source est susceptible de se vendre devient de même un élément du prix de revient des entreprises qui ont acquis, moyennant finance, le droit de disposer de cette source. Il n'est nullement nécessaire, pour cela, qu'elle se présente sous la forme d'un bien matériel. Le *profit habituel* des entreprises, dans la mesure où il résulte d'une *clientèle acquise*, se capitalise et se vend comme la rente : dans l'achat d'un fonds de commerce, la réputation de la maison se paie, et l'intérêt du prix entre dans les charges dont le nouvel entrepreneur doit désormais faire état pour calculer son prix de revient. Si la conservation de la clientèle est facilitée par un monopole, comme c'est le cas pour les offices ministériels (étude de notaire, charge d'agent de change, etc.), le bénéfice à en tirer se paie naturellement plus cher ; c'est seulement après avoir prélevé sur ses recettes brutes l'intérêt du prix d'achat, majoré en conséquence, que l'acquéreur réalise un bénéfice.

Au point de vue social, la rente n'est pas un élément du prix de revient ; il en est de même de l'intérêt du prix d'achat d'une

clientèle, si elle n'est pas due aux frais faits parce lui qui l'a constituée, sous forme de publicité, d'intérêts intercalaires supportés en attendant le développement des affaires ou de sacrifices consentis pour hâter ce développement. La raison en est que ces charges ne répondent pas à une difficulté de la production vaincue par un effort humain accompli soit sous forme de travail immédiat, soit sous forme d'épargne : elles constituent seulement le paiement, par un membre de la société à un autre, de facilités particulières dont celui-ci disposait. Mais, au point de vue de l'entrepreneur, le loyer qu'il paie pour user de ces facilités ou l'intérêt du capital moyennant lequel il les a acquises est une charge fixe, identique à l'intérêt du capital consacré à acquérir ou à constituer son outillage. Les seuls éléments qui aient pour lui le caractère d'un gain ou d'une perte sont les plus-values ou les moins-values du rendement correspondant, résultant soit des modifications survenues dans la situation du marché, soit des progrès de l'art industriel, au cours de son bail ou de son exploitation. Le prix de revient qui règle le prix de vente reste celui de la production obtenue dans les conditions les plus défavorables, lequel ne comprend aucun élément de rente ou de profit ; mais l'élément rente ou profit contenu dans le prix de vente des produits obtenus dans des conditions plus favorables a revêtu l'aspect d'un élément du prix de revient, pour le producteur, par l'effet de la capitalisation. Il ne peut plus envisager comme un bénéfice non gagné un revenu qu'il a payé à beaux deniers comptants. Toute mesure ayant pour conséquence de l'en priver volontairement aurait, vis-à-vis de lui, le caractère d'une spoliation.

L'identité qui s'établit ainsi, à des points de vue nombreux et importants, entre le rôle des agents naturels et celui des capitaux dans la production, comme entre les revenus fournis par les uns et par les autres, renforce singulièrement les raisons par lesquelles nous avons justifié l'application à la terre du régime de la propriété individuelle. Nous avons dit que le droit appartenant à chaque homme de disposer de son épargne est une conséquence nécessaire de la liberté du travail. Au contraire, la prise de possession de la terre par le premier occupant, bien que légitimée par sa mise en valeur, garde, dans une certaine mesure, l'aspect d'une usurpation sur le bien commun. Nous voyons maintenant comment la légitimité de la propriété territoriale se confond, dans les sociétés anciennes, avec celle de la propriété du capital, fruit du travail et de l'épargne. Celui qui, le premier, a

pris possession d'une fraction du sol, pour le mettre en valeur en y incorporant son capital, n'a porté préjudice à personne car, à l'origine, la fraction du sol qu'il pouvait cultiver était loin de représenter sa part virile dans le territoire immense nécessaire à la subsistance des peuples chasseurs ou pasteurs. A ce moment, la propriété foncière n'avait d'autre valeur que celle du capital qui s'y était incorporé. Depuis lors, elle a été constamment transformée, modifiée, achetée et vendue ; chacun de ceux qui l'ont acquise ou améliorée y a engagé son épargne, fruit légitimement approprié de son travail, conservé par son abstinence. En affectant cette épargne à cet emploi particulier, il a couru des risques de perte, en même temps que des chances de gain ; la société ne saurait équitablement lui dénier le bénéfice des éventualités heureuses, puisqu'elle ne le garantit pas contre les mauvaises, si celles-ci existent réellement.

Or, contrairement à ce que l'on a cru longtemps et à ce que l'on répète parfois encore aujourd'hui, les mauvaises chances sont aussi sérieuses que les bonnes. Le propriétaire foncier n'apparaît plus maintenant comme ce privilégié de la fortune, qui seul profiterait de tout l'effort social et de la multiplication des hommes et des capitaux. Nous avons vu, il y a peu d'années, la valeur de la terre baisser singulièrement, malgré l'accroissement de sa production moyenne, d'abord à cause de la baisse constatée dans le prix des produits, puis parce que la crainte de voir cette baisse se poursuivre ne permet plus de considérer le placement en terre comme celui qui comporte le moins de risques de perte.

Il est vrai que l'on peut citer des exemples de hausse extraordinaire du revenu provenant de l'exploitation de certains agents naturels. Les mines d'Anzin donnent, chaque année, un dividende qui dépasse le capital primitivement engagé dans l'affaire. Sans doute, il faut tenir compte de l'augmentation du capital, réalisée, dans les entreprises prudemment dirigées, en consacrant une part notable des bénéfices à étendre et à améliorer l'outillage : une partie considérable du revenu actuel représente l'intérêt du capital nouveau qui s'est ajouté au capital primitif, chaque fois que les actionnaires d'Anzin, par exemple, ont consacré à forer de nouveaux puits une partie du produit net annuel qu'ils auraient eu le droit de se distribuer, pour le consommer. La plus-value résultant de l'heureux succès de l'entreprise reste néanmoins énorme. Mais, à côté de cette exploitation singulièrement prospère, on pourrait citer d'innombrables exemples de recherches de mines infructueuses, d'exploitations miniè-

res ayant absorbé des capitaux importants qu'elles ne rémunèrent que partiellement, de concessions abandonnées, après des années d'efforts et de dépenses, sans avoir jamais donné aucun produit net. Qui donc voudrait engager son travail dans des entreprises aussi aléatoires, si les chances de gains exceptionnels ne venaient compenser les chances de pertes ?

Sous un régime de liberté économique, c'est volontairement que le propriétaire foncier assume ces risques, quand il crée ou quand il achète une exploitation, puis qu'il continue à les courir, en conservant un bien qu'il pourrait aliéner. Pour prendre l'un ou l'autre parti, chacun se guide sur l'appréciation qu'il fait des bonnes et des mauvaises chances, et voit croître ou diminuer sa fortune selon que ses prévisions ont été plus ou moins exactes. Il est donc tout à fait faux de considérer la rente comme un prélèvement abusif et sans cesse croissant sur les produits dûs à l'effort d'autrui, né de l'usurpation, par les propriétaires actuels du sol, d'un bien mis par la nature à la disposition commune de tous les hommes. En réalité, leur propriété, fondée et conservée par l'épargne, transmise exactement comme elle, partage tous les risques résultant des mouvements économiques qui se produisent dans le monde et ne peut plus se distinguer, aujourd'hui, de celles dont l'origine est tout entière dans le travail humain.

Nous reviendrons avec plus de détails, dans le Livre III de ce Cours, sur les questions relatives à la *propriété des biens de toute nature*, à sa gestion, à son exploitation et à sa transmission. L'identité qui existe, au point de vue des droits dont ils sont l'objet, entre les agents naturels et les capitaux, explique pourquoi nous serons obligés, à ce moment, de les réunir pour en faire l'objet d'une seule et même étude.

V. Conclusions. — A. — Les injustices de la répartition, l'inégalité des conditions et l'harmonie des intérêts. — Nous avons montré, dans le Chapitre II, comment, sous un régime de liberté des transactions, pour produire le plus avantageusement possible, le travail, le capital et les agents naturels se groupent sous la direction des entrepreneurs, suivant les besoins et l'état de l'art industriel. Nous venons d'examiner, avec plus de détails, le mécanisme grâce auquel la part qui revient au travailleur, d'un côté, au propriétaire du sol ou des capitaux, de l'autre, se trouve déterminée par les conditions générales de la production et de l'écoulement des produits, exerçant leur action grâce au jeu de l'offre et de la demande. La répartition des

richesses, qui s'établit d'après ces bases, est loin de donner satisfaction à deux des sentiments les plus naturels et les plus légitimes du cœur humain : d'un côté, nous ne pouvons voir, sans en être choqués, de trop grandes inégalités entre le sort de certains hommes et celui de leurs semblables ; de l'autre, la justice voudrait que les différences de situation répondissent toujours à des différences de mérite. Or, au point de vue de l'*égalité*, la répartition actuelle n'assure pas à tous les hommes les moyens de donner satisfaction à leurs besoins les plus essentiels et, en même temps, elle procure à ceux qui détiennent des capitaux considérables des revenus leur permettant de vivre dans le luxe et l'oisiveté. Au point de vue de la *justice*, si des différences de mérite individuel se trouvent le plus souvent à l'origine des inégalités que nous constatons, il n'est pas douteux qu'elles n'en ont point été seules la cause initiale et que souvent, dans la transmission des biens de génération en génération, les inégalités s'accentuent et finissent par n'avoir plus aucun rapport avec le mérite personnel de ceux qui en profitent ou qui en souffrent.

On conçoit donc que le désir de modifier cette répartition naisse, non seulement chez ceux qui en souffrent, mais aussi chez beaucoup d'âmes généreuses, parmi ceux qui en profitent plus ou moins. Malheureusement, nous avons constaté qu'il ne dépend d'aucune puissance de modifier un état de choses résultant nécessairement des lois naturelles suivant lesquelles s'organise la production, sous un régime basé sur la liberté du travail et la libre disposition, par chacun, des produits de son travail ; nous verrons aussi, dans le chapitre suivant, combien sont utopiques et inconciliables avec la nature humaine, telle que l'expérience nous la montre, les conceptions imaginées jusqu'ici pour donner à l'organisation économique une base différente. Il faut donc bien accepter, comme un mal nécessaire, une situation que l'on ne pourrait modifier qu'en recréant, en quelque sorte, l'homme lui-même. Les économistes classiques n'ont jamais soutenu qu'elle fût bonne ; ils ont cherché seulement à prouver qu'elle était la meilleure possible — ou, si on le préfère, la moins mauvaise possible, car ces deux expressions sont synonymes. Nous voudrions cependant tâcher d'indiquer pourquoi cette situation n'est pas aussi critiquable qu'elle le semble au premier abord.

Au point de vue de la *justice*, d'abord, il est certain que le sort de chaque homme n'est pas réglé uniquement par sa conduite ; mais il est certain aussi que sa conduite peut beaucoup pour

l'améliorer ou l'empirer. Sans doute, des lois inéluctables déterminent le taux des salaires et le revenu des richesses acquises, et chaque homme tient de sa naissance une aptitude au travail et une situation de fortune dont il n'est pas l'auteur ; mais le parti qu'il tire de sa force de travail et de ses biens dépend de lui, au moins en grande partie.

En premier lieu, ceux qui ne possèdent rien et n'ont aucun talent spécial trouvent, dans le salaire du travail non qualifié, des ressources qui représentent, à chaque époque, ce que dépense une famille de composition moyenne pour vivre dans les conditions moyennes d'existence de la population ouvrière ; il faut donc reconnaître qu'il est difficile à l'ouvrier de se constituer une réserve pour parer aux événements imprévus, une fois qu'il a femme et enfants. Mais, dans les métiers manuels, le jeune homme gagne de bonne heure le plein salaire, et il dépend de lui de faire quelques économies avant de se marier. Il dépend de lui aussi de ne pas se charger, plus tard, d'un nombre d'enfants supérieur à celui qu'il peut élever, et c'est une des formes de la prévoyance que l'homme soucieux de ses devoirs ne doit point négliger, sous peine de vouer à la misère lui et les siens ; l'intérêt national, qui exige que la population de chaque Etat grandisse dans une proportion analogue à celle des Etats rivaux, recevrait largement satisfaction, si la plupart des prolétaires élevaient les trois enfants qui ont constitué la famille normale, jusqu'à ces dernières années, et si les familles aisées dépassaient un peu ce chiffre.

Nous verrons d'autre part, au Livre II, comment l'assurance permet d'atténuer singulièrement les conséquences de la plupart des accidents qui empêchent trop souvent l'ouvrier de pourvoir à ses besoins, et comment le chômage involontaire (en dehors des professions saisonnières, où il est compensé par l'élévation des salaires) frappe surtout les ouvriers médiocres et irréguliers. Sans doute, il y a des malheureux que les infirmités ont mis hors d'état de gagner leur vie, avant même qu'ils fussent en âge de travailler ; il y a des calamités individuelles ou des crises industrielles, qui plongent dans une misère inévitable des familles rangées et laborieuses : c'est à l'assistance à y pourvoir. Mais, sauf ces exceptions malheureuses, c'est la sagesse ou l'imprévoyance avec laquelle chaque ouvrier gouverne sa vie qui fait que ses conditions d'existence sont au-dessus ou au-dessous de la moyenne répondant au cours des salaires, et c'est la continuité de cette sagesse ou de cette imprévoyance, pendant une

suite de générations, qui élève peu à peu certaines familles à un niveau social supérieur ou qui les plonge dans le paupérisme.

De même, les fortunes des familles aisées ne se conservent, à travers la mobilité incessante des prix et des situations économiques, qu'à la condition qu'une vigilance constante en surveille l'emploi et qu'une épargne régulière comble les pertes inévitables. Elles s'accroissent ou elles diminuent jusqu'à disparaître promptement, suivant que leurs propriétaires observent ou oublient ces règles essentielles.

Il est vrai que l'extrême inégalité des points de départ fait que les situations atteintes, à mérite ou à démérite égal, restent extrêmement différentes. Mais on ne saurait trop insister sur ce point, que la juste récompense d'un même effort, la juste punition d'un même manque d'énergie ou de prévoyance, consiste bien moins dans l'*identité des situations finales* que dans la proportionnalité des *progrès* obtenus ou des *reculs* subis. L'habitude exerce une influence si puissante sur nos besoins et sur nos aspirations, que le bonheur réel de chaque famille (au point de vue matériel, bien entendu, le seul qui soit du ressort de l'Economie politique) dépend de la mesure dans laquelle son bien-être *s'accroît* ou *diminue*, beaucoup plus que de la grandeur absolue des ressources dont elle dispose. C'est pourquoi la justice est observée, non pas d'une manière parfaitement satisfaisante, mais avec une certaine approximation, par le seul fait qu'il dépend de chaque homme, dans une assez large mesure, d'améliorer son sort, et que ceux dont la situation devient de moins en moins bonne en sont en grande partie responsables, — le tout sauf des exceptions malheureusement trop nombreuses, conséquence inévitable de la part du hasard dans les choses humaines.

Au point de vue de l'*inégalité des conditions*, l'expérience a montré combien les conclusions pessimistes de Ricardo, de Malthus et de leurs disciples étaient mal fondées. Convaincus que le développement de la population, limité seulement par l'impossibilité de subsister, ramènerait toujours le taux des salaires au strict nécessaire, ils ne voyaient au progrès économique d'autre conséquence possible que l'accumulation des capitaux et l'augmentation de la rente du sol, c'est-à-dire l'enrichissement croissant d'un certain nombre de privilégiés. Nous savons aujourd'hui que l'essor de la population est ralenti (parfois avec excès) par le bien-être plus que par la misère, — que l'accumulation des capitaux relève le taux des salaires, — que les progrès de l'art indus-

triel suppléent de mieux en mieux à l'insuffisance des agents naturels, — qu'enfin les subsistances peuvent se multiplier plus vite que le nombre des bouches, de telle sorte que la consommation moyenne par tête, mesure assez approchée du bien-être matériel, s'accroisse peu-à-peu comme elle le fait depuis un siècle.

La question de savoir si cette évolution complexe accroît ou diminue la *différence* entre les revenus et les situations des familles est une question très controversable, dont la discussion exige l'examen d'une foule de renseignements de fait et de documents statistiques et sur laquelle nous reviendrons dans le Livre III. Elle ne peut pas se résoudre par la simple comparaison des revenus de la propriété acquise, d'un côté, de ceux du travail, de l'autre. En effet, l'humanité ne se divise pas en deux classes étanches, les travailleurs et les propriétaires : beaucoup de travailleurs possèdent une certaine épargne, et la plupart des capitalistes travaillent plus ou moins ; l'inégalité peut donc diminuer aussi bien par une diffusion croissante de la propriété dans les familles vivant principalement de leur travail que par une augmentation des salaires. Quoi qu'il en soit sur ce point, il faut reconnaître que le seul intérêt social véritable, dans les variations de la répartition des richesses, le seul qui touche tous les travailleurs, c'est l'augmentation, *en grandeur absolue*, de la part attribuée à chacun d'eux, ou, autrement dit, l'*élévation du taux des salaires réels*, à mesure que la production augmente ; or, il n'est pas douteux que cette élévation se produise, lorsque les capitaux grossissent plus vite que la population et lorsque leur emploi, joint aux progrès de l'art industriel, augmente le rendement du sol et sa surface utilement exploitable plus vite que ne s'accroît le nombre des bouches à nourrir.

En pareil cas, le revenu *total* du capital augmente vraisemblablement plus vite que le total des salaires, malgré la baisse du taux de l'intérêt, car cette baisse est bien loin d'être proportionnelle à l'augmentation de la masse des capitaux. Si les capitaux sont concentrés dans un petit nombre de mains, il se peut que l'écart entre la situation des capitalistes les plus riches et celle des travailleurs manuels s'accentue, malgré la hausse du salaire individuel. Mais cet écart, qui peut soulever l'envie, ne porte *aucun préjudice réel* à l'ouvrier, puisqu'il provient, non d'une aggravation de sa situation, mais d'une amélioration de la situation d'autrui plus rapide que celle dont il profite lui-même. Il est juste, d'ailleurs, que la part attribuée au capital dans les produits de l'atelier social croisse plus vite que celle du travail, lors-

que l'augmentation de la production tient à l'augmentation de l'épargne, et non à celle du nombre des bras, puisque les auteurs de l'accroissement de la masse à partager, dans ce cas, sont ceux qui ont réalisé cette épargne en s'abstenant de consommer les revenus dont ils disposaient. Ils *ne profitent pas intégralement* de l'augmentation de la production qui leur est due, parce que le taux de l'intérêt s'abaisse et celui des salaires augmente, par l'effet même de l'accumulation des capitaux. Les ouvriers prélèvent donc une partie du surcroît de produits à partager, et l'on doit s'en féliciter ; mais ils ne peuvent se plaindre légitimement, quand la part qui leur revient, *dans une augmentation dont ils ne sont pas les auteurs*, est moindre qu'ils ne le désireraient. Qu'il y ait ou non augmentation des inégalités sociales, il y a atténuation du seul élément regrettable dans ces inégalités, qui est l'insuffisance trop fréquente des ressources des travailleurs.

Ces considérations montrent bien en quoi consiste l'*harmonie des intérêts* sous un régime de liberté, harmonie qui a été souvent exagérée par certains auteurs, comme Bastiat, mais que les écoles interventionnistes ou socialistes nient bien à tort.

Sans doute, il y a des cas où un antagonisme existe entre les intérêts des propriétaires de la terre ou des capitaux et ceux des ouvriers ; mais cet antagonisme ne se manifeste qu'en des matières *sur lesquelles la ligne de conduite adoptée par les propriétaires est sans action*, de sorte que, si la situation des classes ouvrières empire, elles ne peuvent s'en prendre qu'à elles-mêmes, — tandis que. dans tout ce qui peut influer sur la conduite des capitalistes, les intérêts des diverses classes sociales sont communs. C'est ce qu'il est facile de voir.

L'intérêt commun des travailleurs et des capitalistes est que le total de la production augmente, par le développement et le bon emploi des moyens de production et par les progrès de l'art industriel, de telle sorte que la masse à partager soit de plus en plus considérable. Les *propriétaires fonciers seuls ont un intérêt contraire*, puisque les facilités de la production diminuent la rente ; mais il ne dépend pas d'eux d'arrêter les progrès de la chimie agricole et des moyens de transport, et c'est seulement dans un régime politique leur assurant le pouvoir qu'ils sont maîtres de relever la rente en instituant des droits de douane.

Les capitalistes et les propriétaires fonciers ont intérêt à ce que les travailleurs se multiplient le plus vite possible, pour que les salaires baissent et que le taux de l'intérêt et la rente augmen-

tent ; sur ce point l'intérêt des travailleurs est en opposition avec le leur. Mais la natalité dans les familles ouvrières ne dépend nullement des capitalistes.

Les ouvriers ont intérêt à ce que les capitaux s'accumulent, pour faire hausser le taux des salaires, et cette accumulation dépend surtout des capitalistes, qui seuls peuvent épargner largement ; or, ici, l'intérêt des capitalistes est d'accord avec celui des travailleurs, car, si le taux de l'intérêt baisse à mesure que leur fortune s'accroît, le revenu total de cette fortune, qui constitue leur richesse, n'en augmente pas moins (1).

On voit combien il est faux d'attribuer les maux des ouvriers à la rapacité des capitalistes, alors que ces derniers, en s'enrichissant, améliorent nécessairement le sort des premiers.

B. — Avantages que les prolétaires tirent de la propriété individuelle, de sa perpétuité et de sa sécurité. — Nous venons de voir que l'*augmentation des fortunes acquises*, si souvent considérée comme l'origine de toutes les misères ouvrières, est en réalité *une cause efficace d'amélioration du bien-être des travailleurs* par l'augmentation de leur salaire réel. L'abondance du capital employé conjointement avec les ouvriers multiplie pour

(1) Le fait que la ligne de conduite profitable aux capitalistes, en ce qui concerne l'accumulation des capitaux, est le contraire de celle qui est la plus favorable aux ouvriers, en ce qui concerne l'augmentation du nombre de bras, n'est nullement en contradiction avec le parallélisme constaté entre les effets : 1° de l'accroissement du capital sur le taux de l'intérêt ; 2° de l'abondance de la force de travail sur les salaires. Les capitalistes gagnent à accumuler les capitaux, malgré la baisse de l'intérêt, parce que leur revenu total augmente et que, par suite, la part de chacun d'eux augmente, le *nombre des parties prenantes* n'étant nullement lié à l'importance de la masse à partager. Au contraire, pour les ouvriers, tant que *la durée de la journée est la même*, le taux du salaire seul est intéressant, et non le montant total de la somme distribuée en salaires, puisque le nombre des parties prenantes, entre qui cette somme se partage, est précisément égal à celui des travailleurs, par lequel il faut multiplier le salaire de chacun pour avoir leur revenu total. Quand la diminution de l'offre de force de travail vient de *la réduction de la durée de la journée* (ou de son moins bon emploi), on retrouve la concordance des intérêts, car la hausse du prix de l'heure, dans ce cas, est accompagnée d'une diminution du nombre des heures, et le salaire total de chaque ouvrier subit généralement une diminution, — ou plutôt son augmentation est ralentie, dans les périodes de hausse des salaires. Cela ne veut pas dire que la réduction de la journée de travail ne soit pas justifiée, dans certains cas ; mais, au point de vue du *montant du gain des ouvriers* envisagé isolément, leurs intérêts, en ce qui concerne l'offre de force de travail, ne sont en opposition avec ceux des patrons que dans la matière qui dépend d'eux seuls (la natalité) ; ils sont au contraire en harmonie dans celle qui dépend de l'accord des uns et des autres (la durée de la journée).

eux les emplois, et le jeu de l'offre et de la demande leur assure une participation dans l'augmentation des produits, qui suit nécessairement celle des instruments de production.

Du moment où l'augmentation du capital est utile aux travailleurs aussi bien qu'aux capitalistes, elle offre un intérêt général incontestable et toute organisation propre à la favoriser répond, par cela même, au bien public. Or, le régime de la *propriété individuelle, transmissible par voie d'héritage*, présente ce caractère au plus haut degré. Les considérations que nous venons de développer renforcent donc singulièrement l'argument tiré de l'utilité sociale que nous avons déjà invoqué en faveur de ce régime, — comme la confusion qui se produit entre les revenus de la terre et ceux du capital renforce, en ce qui concerne spécialement la propriété de la terre, l'argument tiré du droit naturel du travailleur sur les produits de son travail.

En effet, la propriété individuelle et héréditaire des instruments de production est le seul *stimulant sérieux du travail et de l'épargne*, car elle seule permet à l'homme laborieux et économe d'améliorer d'une manière durable sa position et celle des siens. L'amour de la propriété foncière, notamment, est l'un des sentiments les plus ancrés dans le cœur du cultivateur et l'un de ceux qui suscitent les efforts les plus énergiques ; il l'incite constamment à épargner, pour acheter la terre au propriétaire qui, ne cultivant plus lui-même, préfère un placement exigeant moins de surveillance. L'intérêt général commande donc de conserver ce stimulant, comme le moyen le plus efficace d'accroître la masse des capitaux, dont l'accumulation progressive facilite la production des objets nécessaires à l'humanité, en même temps qu'elle accroît la part des travailleurs dans leur répartition.

Non seulement il importe de conserver le régime de la propriété, mais il convient de l'étendre à tous les biens corporels ou incorporels auxquels il peut être utilement appliqué, pour favoriser la production. C'est ce qui justifie les lois qui ont organisé la *propriété intellectuelle* des œuvres littéraires et artistiques, la *propriété industrielle* des brevets d'invention et des marques de fabrique, etc.

Il faut, en outre, appliquer à la propriété la législation la plus propre à en faciliter l'*emploi utile* et le *développement*. Nous signalerons seulement quelques-unes des nombreuses conséquences qui découlent de cette nécessité.

En premier lieu, toute mesure qui tend à *limiter l'accroisse-*

ment des fortunes doit être condamnée. Quelque reculée que soit la limite, du moment où elle est susceptible de jouer, elle va à l'encontre de l'intérêt des travailleurs, car il est avantageux aux classes ouvrières que les propriétaires de fortunes considérables continuent à consacrer à la production et à accroître les richesses accumulées par leurs ancêtres ou par eux-mêmes. Le public n'est pas intéressé à ce que tel milliardaire ajoute quelques millions à son immense fortune ; mais il est intéressé à ce qu'un milliard de richesse acquise continue à jouer le rôle utile de capital contribuant au mouvement général de la production, et aussi à ce qu'une partie des revenus qu'il fournira chaque année s'ajoute à l'épargne déjà consacrée à cet usage. Or, pour qu'il en soit ainsi, il faut que le milliardaire conserve toujours la possibilité d'ajouter des gains nouveaux aux gains anciens de ses ancêtres et aux siens, sans que rien vienne les limiter. Sans doute, cet accroissement ne donne plus chez lui satisfaction à aucun besoin matériel, puisqu'il est arrivé à la limite des consommations possibles. Mais la *volonté de puissance* porte, par exemple, le grand financier américain à développer indéfiniment les affaires qu'il domine, et toute l'humanité en profite.

La limitation de la propriété, au point de vue de la durée, ne serait pas moins fâcheuse que la limitation des fortunes. *Sa perpétuité* est une condition essentielle à sa conservation et à son développement, car elle seule assure la continuité des vues d'avenir dans sa gestion.

C'est ce qui doit faire écarter, notamment, les conceptions mises en avant par quelques économistes, pour *assurer à la communauté le bénéfice de la plus-value du sol* résultant du développement de la population et de la consommation. Pénétrés de l'idée que l'augmentation constante de la rente procure aux propriétaires fonciers un accroissement immérité de leur fortune, des esprits qui n'étaient point utopiques ont cherché les moyens de retenir pour l'Etat le bénéfice de cette augmentation, tout en conservant le principe de la liberté des entreprises et de la propriété privée des capitaux acquis par le travail et l'épargne. A cet effet, quelques auteurs ont proposé le rachat des terres et la transformation des droits des propriétaires actuels en une rente fixe sur l'Etat, qui affermerait ensuite le sol pour des périodes limitées, quoiqu'assez longues ; ils oubliaient que l'Etat en s'appropriant ainsi les chances de gain, assumerait celles de pertes, qui ne sont pas moindres : l'opération eût été singulièrement avantageuse pour les propriétaires et onéreuse pour la collectivité, si elle eût

été faite vers 1875. D'autres ont proposé une expropriation à terme, réalisable dans un siècle, par exemple, en sorte que la valeur actuelle du droit racheté serait très faible et que le sacrifice immédiat à faire par la société, en payant le prix de rachat, serait insignifiant, en comparaison du bénéfice futur. Les moins aventureux ont demandé qu'au moins, quand des propriétés nouvelles se constituent par des concessions de mines ou de terres coloniales, la concession soit faite pour un temps limité, de manière à réserver des ressources importantes à la communauté, le jour où elle lui ferait retour.

L'objection essentielle à laquelle se heurtent toutes ces combinaisons, c'est que, en interrompant tôt ou tard la propriété privée et la transmission héréditaire du sol, elles supprimeraient ou suspendraient, à certains moments, la seule garantie d'une bonne exploitation que l'on ait jamais trouvée. Le retour à l'Etat, reporté à une époque lointaine, et l'augmentation future des fermages seraient, en tout cas, un avantage illusoire pour la génération actuelle. Quand l'échéance du rachat, la fin des baux ou des concessions approcherait, il en résulterait probablement plus d'inconvénients que d'avantages, car l'exploitation, dirigée uniquement en vue de grossir le rendement immédiat, ferait perdre aux biens sur le point de revenir à l'Etat la plus grande partie de leur puissance productive et de leur valeur. Si un propriétaire ne peut jamais empêcher un fermier à fin de bail de cultiver de manière à épuiser la terre, quel service public pourrait surveiller efficacement l'exploitation de tous les immeubles d'un territoire, confiée à des possesseurs temporaires ? L'Etat n'a d'ailleurs pas besoin de recourir à ces procédés aléatoires, pour faire bénéficier la communauté de la plus-value de la rente, dans les périodes de hausse marquée ; il peut le faire par la voie de l'impôt. Tout ce que l'on doit retenir des critiques formulées contre la propriété foncière, c'est qu'elle forme une excellente matière imposable, dans les périodes où son revenu progresse régulièrement. Ce n'est pas une raison pour limiter la durée de la propriété, en fixant un terme dont l'approche, non seulement arrêterait complètement toute capitalisation consistant en améliorations foncières ou en constructions, mais amènerait probablement la dilapidation de l'épargne ainsi constituée, car elle intéresserait les détenteurs précaires, dans les dernières années de leur jouissance, à tirer des biens le maximum de revenu possible, sans se préoccuper de leur conservation.

Une autre qualité que doit avoir la propriété, pour présenter l'utilité sociale que nous lui reconnaissons, est la *sécurité*. Cette nécessité est tellement impérieuse qu'elle ne permet pas de laisser mettre en doute, sans de graves raisons, la légitimité des droits d'un propriétaire apparent.

Les adversaires de la propriété invoquent souvent contre elle ce fait incontestable, que toutes les fortunes ne sont pas fondées sur le travail et l'épargne et que l'origine de plus d'une se trouve dans la violence ou la fraude ; comme nul ne peut transmettre plus de droits qu'il n'en a, la tare qui entache l'acquisition d'une propriété la suit entre toutes les mains où elle passe. Cela n'est pas douteux. Mais, d'autre part, pour que le détenteur d'un bien l'exploite avec des vues d'avenir, il faut qu'il ne soit pas exposé à se le voir enlevé en vertu de motifs qu'il ignorait; pour que les ventes qui font passer les biens et les capitaux de toute nature entre les mains les plus aptes à en tirer parti soient fréquentes et faciles, il faut que l'acheteur obtienne la certitude que le droit acquis ne lui sera pas contesté, sans être tenu pour cela d'en rechercher l'origine jusque dans la nuit des temps ; pour que les transactions quotidiennes auxquelles donne lieu la gestion d'un bien et la vente de ses produits ne soient pas entravées par la nécessité de produire une foule de justifications, il faut que le seul fait de l'occuper permette de conclure valablement les accords nécessaires à sa bonne exploitation.

C'est pour cela que le possesseur actuel est *présumé légitime propriétaire*, tant que le contraire n'est pas prouvé, et que *la faculté de faire la preuve que cette présomption est mal fondée est elle-même limitée*. La légitimité d'une possession peut être discutée, dans la mesure où son origine peut être connue avec certitude ; mais la charge de la preuve incombe à celui qui conteste la situation de fait. Quand la contestation porte sur des faits trop anciens, il faut bien renoncer à en scruter le caractère. C'est là, au fond, la raison d'être de la *prescription*, qui empêche que l'on puisse remonter trop haut dans la discussion du bien fondé d'une possession ancienne. Les juristes disent qu'elle constitue un mode d'acquisition ; en bonne justice, elle consiste simplement dans une interdiction de remettre en question l'origine de droits à la source desquels on ne peut plus remonter pratiquement.

Les conséquences de ces principes, admis sous une forme ou sous une autre par toutes les législations, varient suivant les cas. Lorsqu'il s'agit des actes courants que comporte l'administration d'un bien et qui n'engagent pas gravement l'avenir, chacun peut

traiter en toute sécurité avec le propriétaire apparent. Pour acquérir des droits durables sur une propriété, on doit rechercher l'origine de ceux du vendeur ; mais jamais on n'est obligé de remonter trop haut dans le passé.

Si l'on admet ainsi que les droits anciens sont bien fondés, ce n'est pas uniquement parce que cette présomption est *conforme à l'intérêt général* ; c'est aussi parce que, chez les peuples anciennement civilisés, elle est, en fait, *conforme à la vérité* dans la plupart des cas. Dans une société policée, les biens acquis illégitimement sont l'exception, et ils sont le plus souvent dilapidés assez vite. La mobilité des fortunes, dans le monde moderne, ne permet guère de supposer que beaucoup d'entre elles remontent à des usurpations antérieures à l'époque, déjà ancienne, où le Droit a pris une assiette suffisante pour réprimer la grand majorité des actes incontestablement coupables. Sans doute, de nos jours encore, on peut citer des richesses dont l'origine est frappée d'une juste réprobation ; mais la flétrissure dont l'opinion les marque prouve que ce sont des cas exceptionnels, — et l'opinion condamne même souvent des gains légitimement acquis, au prix de risques courus à propos. En tout cas, tant que l'époque où des biens ont été mal acquis est suffisamment proche, on peut contester leur légitimité. Mais, quand il s'agit de faits anciens, la justice aussi bien que l'intérêt général ne permet plus d'en discuter le caractère. En admettant la validité de titres restés ignorés pendant trop longtemps, on dépouillerait le plus souvent soit des propriétaires légitimes, dont les titres eussent fait tomber ceux des réclamants si les pièces qui les constataient n'eussent été détruites dans l'intervalle, soit des acquéreurs de bonne foi, que rien ne pouvait mettre en garde contre ce danger. On évite plus d'iniquités que l'on n'en commet en admettant, par une fiction légale nécessaire à la sécurité des transactions, que tous les droits anciens ont le caractère de légitimité qui est, en réalité, celui de la plupart d'entre eux, sinon de tous.

Seulement, dans les cas exceptionnels où le régime de la propriété permet de *retrouver les traces d'une acquisition fondée sur l'usurpation*, les mêmes raisons ne s'appliquent plus. Les droits acquis certainement par la spoliation ou conservés en vertu de titres qui ne répondent plus à la réalité des faits ne méritent pas le respect. Tel était le cas des *droits féodaux*. Qu'ils remontassent à la conquête ou qu'ils eussent été le prix de services que les seigneurs avaient cessé de rendre, ils ne se justifiaient plus, vers la fin de l'ancien régime, par aucune cause légitime.

Partout où les revenus provenant de ces droits avaient conservé un caractère distinct des autres biens, leur abolition a pu se faire sans porter atteinte aux intérêts généraux liés au respect de la propriété. C'est ainsi qu'ils ont disparu brusquement en France, lors de la Révolution, et progressivement dans la plupart des autres pays européens.

C'est par une raison tout à fait semblable que les droits des *landlords d'Irlande* ont pu être, récemment encore, restreints par la loi au profit de leurs tenanciers, sans que tous les propriétaires anglais se soient sentis menacés. Ces droits avaient été conquis par la violence et maintenus, par le mode de transmission en vigueur, dans des familles étrangères au pays qui n'avaient jamais rien fait pour effacer le vice de leur titre primitif; le temps n'avait donc pas couvert ce vice. Ni le droit naturel, ni l'intérêt général n'empêchaient le législateur d'intervenir en faveur des fermiers dont les ancêtres avaient autrefois mis le sol en valeur et qui continuaient à le cultiver pour autrui.

Il importe pourtant, même en pareil cas, de ne pas perdre de vue un des principes les plus essentiels du Droit, celui de la *non-rétroactivité* des lois, qui interdit de porter atteinte, par une loi nouvelle, aux droits déjà acquis conformément aux lois antérieures, comme de punir des actes accomplis avant que le législateur les ait déclarés illicites. Il appartient aux juristes de déterminer les conséquences de ce principe et de fixer la limite, parfois assez indécise, qui sépare la violation des *droits acquis* des modifications apportées à leur exercice et à leurs conséquences futures. L'économiste doit seulement insister sur la nécessité de respecter le principe lui-même, si l'on ne veut pas détourner les hommes de toute épargne, les inciter à vivre au jour le jour et à ne travailler que dans la mesure strictement nécessaire pour satisfaire leurs besoins immédiats, en leur inculquant l'idée que ceux qui ont des vues d'avenir ne sont nullement assurés de jouir des fruits de leur prévoyance.

Les partisans de l'omnipotence de l'Etat prétendent qu'il a le droit et le devoir de corriger, à toute époque, les inégalités qu'il constate dans les situations acquises, parce que c'est lui qui les a engendrées en édictant les lois sous l'empire desquelles elles se sont développées. Mais il n'en est ainsi que quand la loi dont on veut corriger les effets avait été édictée en violation des règles de la morale généralement admise, en sorte que nul n'a pu en profiter sans heurter toutes les consciences un peu délicates. Dans

tout autre cas, il est très dangereux de reconnaître au législateur le pouvoir d'anéantir purement et simplement des droits dont l'opinion générale, aussi bien que la loi, proclamait la légitimité lorsqu'ils ont été institués. Au moment où la Constituante abolit les droits féodaux, elle agit sagement en posant le principe d'une indemnité pour ceux qui avaient le caractère d'une véritable propriété. De même, en Irlande, quand on a voulu aller jusqu'à l'expropriation, c'est moyennant indemnité qu'elle a été décidée. Personne ne doute aujourd'hui que l'abolition de l'esclavage réponde à une notion de justice élémentaire. Pourtant, dans un pays où il a été longtemps en vigueur, l'abolir brusquement sans allouer la moindre indemnité aux propriétaires d'esclaves, c'est souvent corriger une iniquité par une autre iniquité, moins grave sans doute, mais qu'il convient pourtant d'éviter si l'on veut sauvegarder le principe du respect des droits acquis conformément aux lois, fondement de la sécurité des transactions.

Les indemnités admises, en pareil cas, peuvent être très inférieures à la valeur marchande des droits abolis. Mais, quand on veut restreindre dans une mesure importante ou abolir, sans indemniser complètement leurs détenteurs, des droits dont l'origine et la transmission ne présentent pas les mêmes caractères exceptionnels, on jette sur la stabilité de la propriété tout entière un doute très préjudiciable à la prospérité générale. Quelques auteurs modernes, sans contester en principe l'utilité et la légitimité de la propriété, soutiennent que *toute la propriété existante est viciée dans ses origines par les conquêtes anciennes*, par la distribution des terres et des biens de toute sorte entre les vainqueurs. Les hommes, disent-ils, ne sont point partis d'une situation égale, d'où l'inégalité des mérites et du travail ait fait sortir les inégalités actuelles ; toute la répartition est faussée par les iniquités qui ont mis jadis, sans aucun droit, certaines familles dans une situation bien plus favorable que celle des autres, pour prospérer et s'enrichir ; l'Etat doit corriger aujourd'hui les injustices dont il est responsable, car c'est la puissance publique qui a consacré jadis la propriété fondée par la force et non par le travail. Pour qu'une pareille argumentation fût probante, il faudrait admettre, contre l'évidence, que la majorité des fortunes actuelles a été maintenue entre les mains des descendants de ceux qui s'étaient enrichis ainsi par la violence. Du moment où l'on reconnaît la légitimité et l'utilité du régime de la propriété individuelle, prétendre corriger les effets d'iniquités perdues dans la nuit des temps, sans indemniser les possesseurs de bonne

foi actuels, ce serait le plus souvent commettre des iniquités nouvelles, et, en même temps, ce serait faire perdre à la propriété une grande partie de son utilité sociale, en ébranlant toute confiance dans sa stabilité.

Seul, le *socialisme juridique*, qui conteste en principe la légitimité et l'utilité de la propriété, est fondé à soutenir qu'on ne saurait lui opposer les *droits acquis* des propriétaires actuels. Il est certain que les droits privés de tel ou tel particulier ne sont respectables que dans la mesure où la *nature du droit* envisagé repose elle-même sur des bases défendables : nous avons dit que les droits des propriétaires d'esclaves et ceux des seigneurs féodaux auraient pu être abolis sans indemnité. Cependant, on a agi plus sagement dans les pays où l'on a indemnisé, dans une certaine mesure, les détenteurs de ces droits consacrés jusque-là par la loi ; il était conforme à l'intérêt public d'éviter ainsi d'ébranler la confiance publique dans la stabilité des autres droits, que le législateur continuait à reconnaître. Mais, le jour où il serait admis que la propriété tout entière est fondée sur l'iniquité et contraire à l'intérêt général, qu'il n'y a ni justice, ni utilité sociale à en conserver le principe en aucune matière, il serait absurde d'invoquer l'inconvénient d'ébranler la confiance publique en sa stabilité, contre des doctrines qui voient dans sa suppression absolue un progrès social. Prétendre alors la conserver en raison des droits acquis des propriétaires serait une pétition de principe. Ce n'est pas parce qu'elle existe que son maintien s'impose; c'est parce qu'elle est à la fois fondée sur la justice et profitable à tous les hommes, même à ceux qui ne possèdent pas, enfin parce que son développement est la condition essentielle du bien-être de tous et de toute la civilisation.

La longue étude que nous venons de faire de la répartition montre comment elle résulte d'un ensemble d'accords ayant pour objet d'organiser la production, en associant tous les agents dont la collaboration est nécessaire à chaque entreprise et en répartissant entre eux les produits obtenus, d'après l'efficacité du concours de chacun. Les interventionnistes et les socialistes voient généralement dans la répartition des biens le résultat d'une *lutte entre les diverses classes de la société*, d'une guerre pour la conquête de richesses dont le partage constituerait la question sociale par excellence ; ils accusent l'Ecole libérale de se préoccuper beaucoup plus de développer la production que d'assurer un partage équitable des produits. L'erreur fondamentale de

cette conception est d'envisager la production et la répartition comme indépendantes l'une de l'autre, de considérer la masse des produits comme une *donnée*, tandis qu'elle est la *résultante* de l'effort combiné de tous les hommes, utilisant de leur mieux les moyens de production dont ils disposent. Pour procéder à l'étude de la répartition des biens, nous avons dû la séparer de celle de la production ; mais ce procédé didactique serait une source d'erreurs déplorables, s'il faisait oublier que la répartition, donnant seule une sanction aux efforts faits par chaque homme en vue de collaborer à la production, détermine en réalité l'intensité de cet effort et sa direction.

Pour que chacun reçoive une part suffisante, la première condition est que les produits obtenus par l'association de tous les copartageants soient assez abondants ; il faut donc que la manière dont ceux-ci se les partagent intéresse chacun d'eux à contribuer de son mieux à leur augmentation, et c'est à quoi aboutit le mode d'association qui se crée spontanément, sous le régime de la liberté des contrats. L'analyse minutieuse des conditions dans lesquelles se fait le partage, entre les divers groupes associés, montre en outre que, même au point de vue de la répartition, leurs intérêts sont plus souvent en harmonie qu'en opposition, et que le développement de la richesse des uns, loin d'accroître la pauvreté des autres, améliore leur situation. C'est par l'accroissement constant de la masse des capitaux et par les progrès de l'art industriel, résultant de l'action de l'intérêt individuel stimulé par le droit de posséder, que l'on peut espérer voir le taux de l'intérêt baisser, la hausse des salaires se poursuivre et le sort des travailleurs continuer à s'améliorer dans l'avenir, comme il s'est amélioré depuis près d'un siècle.

CHAPITRE CINQUIÈME

LE PROGRÈS ÉCONOMIQUE ET LES RÉFORMES SOCIALES

I. — **L'organisation spontanée de la vie économique sous le régime de la libre concurrence.** — A. — La direction du mouvement économique par le mécanisme des prix. — L'étude détaillée que nous avons faite de la détermination des prix nous permet de mieux saisir maintenant le fonctionnement du mécanisme admirable qui assure la production, la circulation et la répartition des richesses, ainsi que la prestation des services, à travers le prodigieux enchevêtrement d'activités et d'intérêts amené par la *division du travail* et par la *production pour le marché*. Dans l'économie en nature, où des groupes produisant chacun ce qui est nécessaire à ses propres besoins sont juxtaposés, en quelque sorte, sans que leurs intérêts s'entremêlent, on conçoit que la direction indépendante donnée à chacun d'eux par ses chefs suffise pour assurer l'existence de tous les hommes. Dans le régime de la production pour la vente, aujourd'hui de plus en plus prépondérant, le problème de l'adaptation de la production aux besoins, qui au fond constitue toute l'Economie politique, devient infiniment complexe, et l'on se demande comment il peut se résoudre sans aucune direction d'ensemble. En fait, ce sont *les prix* qui guident l'action libre de chaque individu, cherchant à utiliser ses ressources et ses facultés, dans un emploi spécial, au mieux de ses intérêts propres. Or, il se trouve qu'ils guident cette action précisément comme il convient, pour qu'elle contribue à faire arriver à chaque consommateur les objets infiniment divers dont il a besoin, à mettre à sa disposition les services qu'il désire, à peu près dans la proportion où il a les moyens et la volonté de les acquérir. L'expérience montre qu'ils conduisent à ce résultat mieux que ne pourrait le faire l'organisme le plus savamment combiné, par le mécanisme que nous avons décrit dans le présent Livre et que nous allons résumer.

1° *L'orientation de la production* résulte de l'importance de la *demande* formulée à des prix égaux ou supérieurs aux *prix de revient des produits*. Cette demande représente précisément l'étendue des *besoins* des consommateurs ayant, à la fois, les moyens d'échange nécessaires pour payer telle ou telle satisfaction à un prix au moins égal à son prix de revient, et la volonté d'affecter leurs ressources à cet usage, de préférence à tout autre. La quantité de chaque marchandise produite librement se règle sur la demande formulée dans ces conditions.

La *force de travail* et le *capital* sont attirés vers chaque catégorie d'emplois dans la proportion nécessaire à cette production, de manière à faire osciller les prix du marché aux environs du chiffre qui répond à la position d'équilibre entre l'offre et la demande. Dès qu'il y a insuffisance de moyens de production dans une branche de l'agriculture, de l'industrie ou du commerce, les bénéfices exceptionnels qu'elle procure y appellent des entrepreneurs, des capitaux et du travail ; dès qu'il y a surabondance, eu égard aux débouchés rémunérateurs, les pertes que subissent les entrepreneurs arrêtent l'essor de cette industrie, jusqu'à ce que son importance soit ramenée à la proportion convenable. Enfin, grâce à la vigilance toujours en éveil des *spéculateurs*, les produits sont transportés, conservés ou mis en vente de manière à être toujours offerts au moment et à l'endroit où ils répondront à la demande la plus forte.

Ainsi, les *consommateurs* ont la certitude que les objets ou les services produits seront ceux qu'ils préfèrent, mis à leur disposition dans les conditions et sous la forme qui leur convient le mieux. La moindre différence dans les prix, la moindre circonstance susceptible de les modifier, dans un délai plus ou moins rapproché, influe sur les calculs faits par les entrepreneurs en vue d'attirer la clientèle et, par leur intermédiaire, sur la direction donnée par les capitalistes et les travailleurs à l'emploi des services producteurs dont ils disposent. Désireux d'obtenir une rémunération aussi élevée que possible, en échange du concours qu'ils apportent à la production, les uns et les autres vont au-devant des besoins : les capitalistes consacrent leur épargne aux industries où l'intérêt s'élève, parce qu'elles sont trop peu développées eu égard aux besoins ; les jeunes gens qui viennent renouveler l'armée des travailleurs se détournent des métiers trop bien pourvus, où l'encombrement déprime les salaires, pour se diriger vers ceux qui le sont moins et où, par suite, les salaires haussent.

2° *La répartition des tâches* entre les hommes s'effectue pour le mieux, de la même manière. Chacun apprécie, suivant *ses goûts*, les avantages et les inconvénients propres à chacun des emplois qu'il peut faire de son travail et de son capital ; les taux respectifs de rémunération, dans les divers emplois, sont déterminés par l'*écart nécessaire*, en raison de l'appréciation ainsi faite, pour attirer dans chacun d'eux précisément le nombre de travailleurs et la quantité de capitaux nécessaires. Les travailleurs sont d'ailleurs amenés à se répartir d'après leurs *aptitudes*, en même temps que d'après leurs goûts, car les entrepreneurs ne les paient qu'en raison des services rendus : celui qui s'obstinerait à solliciter des fonctions qu'il serait peu capable de remplir ne trouverait pas à s'occuper, ou il n'y parviendrait qu'en se contentant d'une rémunération inférieure à celle qu'il obtiendrait dans un emploi plus conforme à ses capacités.

Ce sont aussi les goûts personnels qui désignent, parmi les particuliers ayant la capacité et les ressources nécessaires pour diriger une entreprise et en courir les risques, ceux qui assumeront cette tâche. La *marge de profit* résultant de l'écart entre le prix de revient moyen et le prix de vente des produits se règle de telle sorte que leur nombre se proportionne aux besoins. Enfin, les *taux respectifs du salaire et de l'intérêt*, abstraction faite des rémunérations accessoires répondant aux conditions spéciales de chaque emploi, se fixent d'eux-mêmes au niveau nécessaire pour amener les entrepreneurs à *employer le capital et le travail dans la proportion où ils existent sur le marché.*

La multiplicité des entreprises concurrentes assure la *liberté des travailleurs*, à qui elle permet de changer de patron s'ils ont des sujets de mécontentement. Elle rend très grande, pour chacun d'eux, la probabilité d'*obtenir une rémunération en rapport avec la valeur de son travail*, car, si son mérite est méconnu par un chef d'industrie, il a chance d'être reconnu par un autre. L'intérêt qu'a chaque entrepreneur à s'assurer les concours les plus efficaces donne d'ailleurs la certitude que la plupart d'entre eux s'efforceront de les discerner, puis de les attirer par un salaire en rapport avec la valeur de leurs services.

3° *La direction par les plus aptes* est assurée par l'organisation spontanée résultant du libre jeu des initiatives individuelles, dans des conditions qui constituent peut-être sa supériorité véritable sur toute organisation méthodique, impliquant la désignation du personnel dirigeant par l'élection, par la vocation héré-

ditaire, par le concours ou par n'importe quel autre procédé. Pour quiconque a un peu réfléchi aux problèmes que soulève la constitution du pouvoir politique, des administrations publiques, des juridictions, etc., le plus difficile à résoudre est celui du choix des chefs, puis de leur élimination le jour où ils cessent d'être dignes et capables de commander ou de juger. Dans les entreprises privées, la concurrence désigne, par le succès dans la lutte économique, ceux à qui doit appartenir la direction. Elle amène le développement des affaires bien dirigées et la chute de celles qui le sont mal. Elle élimine les entrepreneurs incapables ou les sociétés qui ne savent pas choisir de bons directeurs. Elle permet de s'en remettre à l'appréciation des chefs pour régler l'avancement des subordonnés, sans craindre le favoritisme, car les mauvais choix, volontaires ou involontaires, ne pourraient se multiplier dans une maison sans la conduire à la ruine.

Grâce à la concurrence, d'ailleurs, il suffit qu'il existe un petit nombre d'entreprises ayant des chefs habiles et clairvoyants pour que le progrès se réalise, d'abord, et se généralise, ensuite. L'*inventeur* n'a pas besoin d'obtenir l'assentiment d'une ou plusieurs personnes déterminées pour faire mettre en application sa découverte ; il peut l'offrir à des entrepreneurs divers, jusqu'à ce qu'il en rencontre un qui l'adopte, et il est bien invraisemblable qu'il n'en trouve aucun disposé à mettre à l'essai un moyen vraisemblable de s'enrichir. Dès qu'un entrepreneur emploie un *procédé meilleur* que les autres, pour subvenir à des besoins auxquels il était déjà pourvu, on trouve le moyen de donner satisfaction, dans des conditions rémunératrices, *à des besoins restés jusque-là en souffrance*, les bénéfices réalisés par lui prouvent la supériorité de ses méthodes, l'utilité de son œuvre, et son exemple est imité. Il n'est pas besoin d'investir les initiateurs du progrès d'une autorité quelconque, puisque l'impossibilité de soutenir la concurrence contre eux, par des moyens arriérés et inférieurs, évincerait naturellement ceux qui s'y obstineraient.

4° La *réduction des faux-frais* au minimum résulte nécessairement aussi de la concurrence. C'est un point sur lequel il convient d'insister, car l'une des critiques les plus vives des socialistes contre la liberté des entreprises est tirée de la *déperdition de forces* résultant de leur multiplicité. Celle-ci oblige, disent-ils, à multiplier les organes de direction, de recherches et d'études, qui constituent souvent des doubles emplois, les dépenses de publicité, affiches, réclames et commis-voyageurs, qui n'ont d'autre

utilité que de se disputer la clientèle, les transports frustratoires, quand une usine du Nord vend ses produits dans le Midi tandis que ses concurrents du Midi écoulent les leurs dans le Nord. De là résulterait une diminution notable de la production.

Il convient d'abord de remarquer que les dépenses énumérées ci-dessus ne sont pas purement inutiles. C'est grâce à la multiplicité des services de direction et de recherche que des *idées nouvelles* surgissent, tantôt d'un côté, tantôt de l'autre, et que les méthodes et les procédés se perfectionnent chaque jour. La publicité *attire l'attention des consommateurs* sur beaucoup de produits avantageux, dont l'usage se répandrait infiniment moins vite, si les nécessités de la concurrence n'incitaient pas les producteurs à les faire connaître. La possibilité qu'a le client d'opter entre des fournisseurs de régions très différentes maintient entre ceux-ci une *émulation* salutaire, qui n'est point payée trop cher par quelques transports matériellement évitables.

Il faut reconnaître, cependant, que la réunion de toutes les entreprises concurrentes sous l'autorité d'une seule administration amènerait la suppression de frais dont l'importance dépasse souvent beaucoup l'utilité réelle. Mais elle en engendrerait bien d'autres, par *la complication des rouages*, par la difficulté de la surveillance, par le *coulage*, inévitable dans une entreprise trop étendue pour que l'œil du maître en saisisse tous les détails, et surtout par la *disparition du stimulant* qui maintient toujours en éveil le chef d'un établissement privé, sans cesse menacé par ses rivaux.

Personne ne peut dire, *a priori*, si la déperdition de forces serait plus grande sous un pareil régime que sous le régime actuel ; mais, *a posteriori*, on peut affirmer que, grâce à la concurrence, la *concentration des entreprises*, dans chaque branche d'affaires, se produira à peu près dans la mesure où elle sera avantageuse et n'ira guère au delà. Le développement des grandes usines et des grands magasins, des cartels et des trusts, qui, de nos jours, atténuent ou même suppriment momentanément la concurrence, sur certains points, dans beaucoup d'industries, s'explique précisément par la diminution des prix de revient due à l'unité de direction, à la suppression des dépenses excessives énumérées ci-dessus. Dès que les vices inhérents aux organismes trop développés compensent cet avantage, et au delà, la concurrence redevient possible contre eux et ne manque pas de surgir, un peu plus tôt ou un peu plus tard. La limite varie suivant la nature des entreprises, et aussi suivant la valeur des hommes

placés à la tête des grandes affaires, dont la direction exige une capacité exceptionnelle ; la liberté des entreprises est le meilleur moyen, et même le seul, d'amener leur importance à se régler de la manière la plus avantageuse dans chaque cas.

5° *La répartition des produits*, richesses ou services, résulte de la *productivité* du concours que chacun des participants apporte aux entreprises, par son activité personnelle ou par les capitaux ou les agents naturels dont il dispose. Nous avons vu comment le montant des *salaires* et le taux de l'*intérêt* sont réglés par les conditions d'emploi qui résultent de l'abondance respective de la force de travail et du capital, ainsi que de l'état de l'art industriel ; ces conditions déterminent leur productivité *totale* et leur productivité *respective* dans les emplois limites où ils peuvent se remplacer. Dès que les divers taux de rémunération en usage cessent d'être exactement ceux qui répondent à l'état du marché, le jeu naturel de la concurrence tend à les ramener à cette situation d'équilibre, en provoquant un excédent des demandes sur les offres pour les agents producteurs insuffisamment payés et un excédent des offres sur les demandes pour ceux qui le sont trop. En même temps, les détenteurs des agents naturels qui offrent des facilités particulières à certaines productions touchent la *rente* représentant l'économie réalisée en affectant ces biens aux emplois auxquels ils sont particulièrement propres. Enfin, le *profit* de chaque entrepreneur résulte de l'habileté plus ou moins grande avec laquelle il dirige son entreprise.

Ce profit résulte aussi des fluctuations du marché, des circonstances de toute nature qui développent ou restreignent les besoins ou la production, c'est-à-dire de faits sur lesquels l'entrepreneur n'a aucune action. La situation des travailleurs et des capitalistes est d'ailleurs soumise aux mêmes influences, quoique dans une mesure moindre. Sans doute, c'est l'entrepreneur qui assume l'aléa de l'entreprise et qui profite le plus de son succès, comme il subit le premier les pertes. Cependant, quand la prospérité ou la dépression d'une industrie s'accentue et se prolonge, elle finit par réagir sur la situation de tous ceux qui y collaborent : pour le travailleur, elle se traduit par une hausse ou une baisse plus ou moins rapide des salaires, par des chances d'avancement plus ou moins grandes ; pour le capitaliste, elle entraîne une plus-value ou une moins-value de ses immeubles et de ses créances, dont la sécurité s'accroît ou diminue.

Ainsi, la prospérité de chaque individu dépend, dans une large

mesure, des modifications du monde économique dans lequel s'exerce son activité. Les *liens sociaux* déterminent en partie son destin ; mais ce serait une grande erreur d'en conclure que le hasard ou le milieu y a plus de part que sa conduite. Si, en effet, cette conduite a bien rarement une influence appréciable sur les faits extérieurs, c'est elle qui fixe la mesure dans laquelle chacun en profite ou en pâtit, et elle la fixe presque toujours, non en raison de coïncidences fortuites, mais en raison de la mesure dans laquelle chacun a voulu et a su s'adapter à la situation. Dans la production pour le marché, la production vraiment utile est celle qui répond aux besoins insuffisamment satisfaits, par les moyens les moins coûteux ; c'est elle aussi qui donne les plus gros bénéfices. Les gains exceptionnels que réalisent *les connaisseurs du marché* répondent donc réellement à la productivité du concours qu'ils apportent à son alimentation.

6° *L'accumulation des capitaux* est réglée par l'intérêt plus ou moins grand que les hommes attachent à se procurer plus de bien-être et de repos, dans le présent, ou à s'assurer plus de sécurité dans l'avenir. Elle est possible, dès que la production dépasse les besoins absolument impérieux, et elle devient de plus en plus facile à mesure qu'elle grossit, parce que l'accroissement de l'outillage augmente à la fois la production totale et le salaire des ouvriers. Elle se poursuit de génération en génération, sous le régime de la propriété héréditaire, parce que chacun sait que c'est de la mesure dans laquelle il aura augmenté ou diminué son avoir que dépend, en grande partie, le sort de ses enfants.

Quelques théoriciens se sont demandé si la capitalisation ainsi déterminée n'était pas excessive ou insuffisante pour tirer le maximum d'utilité des biens disponibles, à chaque époque. Cette question est insoluble, puisque l'utilité de la capitalisation, la mesure dans laquelle elle répond aux besoins humains, dépend de la comparaison, toute subjective, que chacun fait entre les plaisirs présents et les intérêts futurs. Mais la propriété héréditaire permet de compter qu'en laissant chacun agir d'après ses goûts, les intérêts des générations futures ne seront pas sacrifiés.

On voit comment une organisation générale dont tous les rouages s'agencent assure la production, la circulation et la distribution des richesses, sous un régime dont le principe essentiel est la liberté et dans lequel le moteur principal de l'activité humaine est l'intérêt familial. Le mécanisme des prix oriente l'effort

de tous les hommes de manière à procurer à chacun d'eux, dans une mesure proportionnelle au concours apporté par lui à la production, les objets de consommation répondant le mieux à ses désirs, dans le présent et dans l'avenir. Ce sont surtout les entrepreneurs qui dirigent l'activité économique, d'après les indications ainsi données par les cours constatés sur le marché. C'est grâce aux calculs des chefs de toutes les entreprises agricoles, industrielles ou commerciales que les richesses et les services sont *produits* en raison des besoins des consommateurs, *offerts* à ceux-ci dans les endroits, dans les conditions et sous les formes où ils les apprécient le plus, *conservés* pour les besoins futurs qui pourraient amener une hausse. Selon que leurs calculs sont exacts ou erronés, leur activité est utile ou nuisible à la société et les conduit eux-mêmes à la richesse ou à la ruine.

Walras a démontré mathématiquement, par des raisonnements dont les notes des chapitres précédents peuvent donner une idée, que le nombre des conditions est égal à celui des quantités inconnues, dans le problème que se poserait l'économiste qui voudrait calculer les quantités produites et les prix pour tous les services et toutes les richesses. Si nous ne pouvons ni résoudre, ni même écrire *les équations générales de l'équilibre économique*, nous savons qu'elles déterminent ces quantités et ces prix, dans chaque état de l'effectif et des goûts de la population, des capitaux, du sol occupé et de l'art industriel. Les actions et les réactions mutuelles, qui rendent solidaires les uns des autres tous les phénomènes économiques, ne permettraient de connaître complètement les conditions dans lesquelles l'un d'entre eux se produit qu'en tenant compte de tous les autres.

Mais il n'est pas nécessaire d'établir ces calculs et ces démonstrations rigoureuses pour comprendre comment fonctionne, dans chaque cas particulier, le mécanisme grâce auquel, sans qu'aucune direction soit nécessaire pour cela, le monde économique, sous la seule influence des prix, se trouve constamment dans une situation d'*équilibre stable*. Cela ne veut pas dire que la position d'équilibre soit immuable ; elle change au contraire constamment, avec l'état du marché. Mais, à chaque instant, les prix qui se sont écartés du niveau répondant à cet état tendent à y revenir, par l'effet de la concurrence, et leur hausse ou leur baisse accélère ou ralentit le recrutement des diverses professions, l'afflux des capitaux vers les divers emplois, l'offre et la demande des divers produits, de manière à ramener toujours tous les éléments de la vie économique vers la situation d'équilibre.

Le *stimulant* indispensable à l'énergie et surtout à la continuité du travail et de l'épargne résulte de l'inégalité des avantages obtenus par chaque individu, suivant l'efficacité plus ou moins grande de ses efforts. La force qui astreint les hommes à suivre la ligne de conduite par laquelle ils contribueront le plus efficacement à la satisfaction des besoins généraux est la concurrence. Chacun d'eux ne cherche à satisfaire les besoins des autres que pour obtenir, en échange de ses produits ou de ses services, de quoi satisfaire ses propres besoins. La concurrence l'oblige à faire, pour y arriver, le meilleur usage possible de ses forces, par une contrainte qui, sans aucune violence, est plus efficace que l'autorité du maître sous le régime du plus dur esclavage.

B. — Les inconvénients et les lacunes du régime de la libre concurrence. — Le régime dont nous venons de résumer les traits essentiels a fait l'objet de nombreuses critiques. Parmi elles, il en est de complètement injustifiées ; d'autres signalent des lacunes dont l'existence ne saurait être contestée. Nous allons les passer rapidement en revue.

Au point de vue de la *production*, le principal reproche adressé à la direction du mouvement économique par le mécanisme des prix est tiré du fait qu'elle incite chaque homme à faire, de ses moyens d'action, l'emploi avec lequel il produira le maximum de *valeur d'échange*, et non le maximum d'*utilité*. La demande, qui détermine l'emploi des forces productrices, est réglée à la fois par les besoins de chacun et par les moyens d'échange dont il dispose. Entre ses propres besoins, chaque homme établit lui-même un classement, dont il est le meilleur juge et qui détermine l'emploi de ses ressources. Mais, entre les besoins éprouvés, d'un côté, par un homme qui dispose de ressources étendues et, de l'autre, par tous ceux dont les ressources sont très limitées, le classement se fait, sur le marché, par les prix que chacun peut payer. Par suite, les moyens de production qui, autrement employés, fourniraient le nécessaire à une foule de malheureux insuffisamment pourvus, sont parfois consacrés à accroître légèrement les consommations superflues d'un seul.

Serait-il possible de faire de l'utilité et non des prix le régulateur du mouvement économique ? Quand on cherche à concevoir par quels moyens on y arriverait, on se heurte à bien des difficultés, dont la première résulte de l'impossibilité de trouver une *mesure de l'utilité*. Autant le mécanisme des prix est précis, déli-

cat, sensible aux moindres influences, autant la mesure de l'utilité est chimérique, dès que l'on veut sortir d'une appréciation extrêmement grossière. Nous avons vu que la *valeur d'usage*, elle-même, ne prend un sens précis que si l'on entend par ces mots la valeur d'un objet ou d'un service pour un individu, mesurée par la quantité de richesses qu'il donnerait, à la rigueur, pour obtenir cet objet ou ce service, c'est-à-dire par quelque chose qui dépend de ses ressources autant que de ses besoins.

Nous exposerons plus loin les conceptions par l'application desquelles les interventionnistes ou les socialistes croient pouvoir faire prévaloir l'utilité sur la valeur, et nous verrons qu'elles tombent dans l'arbitraire absolu, sans que rien permette de penser qu'elles soient propres à donner plus de satisfaction aux besoins des hommes que l'organisation économique actuelle.

En ce qui concerne la *répartition*, ce qu'on critique surtout, ce sont *les inégalités* résultant du libre jeu des initiatives individuelles. Cependant, au point de vue *utilitaire*, il n'est pas contestable qu'il n'y ait aucun stimulant vraiment efficace pour l'effort humain, en dehors de l'inégalité des situations. C'est un lieu commun de dire qu'elle est une des causes essentielles du progrès. Le désir de se rapprocher de ceux qu'ils voient au-dessus d'eux dans la société, en dépassant leurs égaux, est un des sentiments qui excitent le plus l'ardeur et l'initiative de beaucoup de caractères énergiques ; la crainte de déchoir entretient seule quelqu'activité chez une grande partie des autres. Les psychologues peuvent débattre la question de savoir si une sorte d'Eden, où les hommes, tous égaux, n'imagineraient guère d'autres plaisirs que les satisfactions très limitées également accessibles à tous, serait supérieur, au point de vue du bonheur et de la moralité, à notre monde sans cesse agité par la crainte et le désir ; ce que l'économiste peut affirmer, c'est que cet Eden ne connaîtrait pas l'effort incessant qui seul améliore peu à peu, dans le cours des siècles, la situation matérielle de l'humanité.

Seulement, pour constituer un stimulant efficace et pour ne pas choquer tous nos sentiments de *justice*, il faut que les différences de situation ne résultent pas du hasard et répondent, au moins dans une assez large mesure, à des différences de mérite. Or, en ce qui concerne le *point de départ* des divers individus dans la vie économique, il est bien évident qu'il n'en est pas ainsi. L'éducation que chacun a reçue par les soins de ses parents, la fortune qu'ils lui ont laissée dépendent de l'usage que d'autres ont fait de

la part à eux attribuée dans les objets utiles aux hommes. Si la liberté laissée à chacun, dans une génération, de disposer des fruits de son travail et de son épargne de son vivant et après sa mort, répond à la justice autant qu'à l'intérêt général, elle entraîne dans la génération suivante, à ses débuts, des inégalités imméritées. Mais c'est là un mal qui paraît inévitable. On n'a trouvé jusqu'ici aucun moyen de le supprimer, sans arrêter tout progrès en limitant les vues d'avenir de chaque homme à sa propre existence. C'est ce qui ne manquerait pas d'arriver, s'il cessait d'être responsable de l'éducation de ses enfants, s'il perdait l'espoir de leur laisser un héritage et la crainte de voir retomber sur eux les conséquences de sa paresse et de son imprévoyance. Il y a là une solidarité aussi naturelle que celle qui fait hériter plus ou moins complètement un fils de l'intelligence, de la distinction ou des maladies de son père. On ne saurait la détruire sans rompre les liens de famille, fondement le plus solide du progrès matériel et moral.

Si le point de départ de chaque individu ne dépend pas de lui, il n'en est pas de même des *variations* qui se produisent ensuite dans sa situation. En dehors des cas de fraude ou de violence, qu'il est du devoir de la puissance publique de réprimer, elles dépendent bien de l'usage qu'il fait de ses ressources et de ses facultés. Sans doute, le succès de chacun ne répond pas exactement à son *mérite moral*; la poursuite désintéressée du bien, du beau et du vrai ne conduit pas à la fortune, et il faut s'en féliciter, car elle perdrait toute sa valeur par le seul fait que la certitude d'une récompense y mêlerait un calcul. Mais le succès répond presque toujours au *mérite économique*, c'est-à-dire au concours efficace apporté à la satisfaction des besoins humains, et c'est tout ce qu'exige la justice. Cela est évident, en ce qui concerne le salaire gagné ou le profit acquis par le travail et l'intelligence, les capitaux constitués par l'épargne. Même les conséquences des variations générales du marché sont profitables, en général, aux hommes clairvoyants et résolus, qui n'hésitent pas à régler l'emploi de leur travail et de leurs capitaux d'une manière qui réponde aux besoins dont le développement commence à se manifester; ceux qui en pâtissent sont les imprudents qui ne savent ni raisonner, ni tenir compte des avertissements résultant notamment des variations des prix, et les négligents qui, plutôt que de changer leurs habitudes, s'obstinent à collaborer à des œuvres devenues inutiles. Rien n'est plus faux que d'envisager la *conjoncture*, suivant l'expression allemande, comme ne produisant que l'iniquité. Quiconque a un peu observé s'est rendu compte que les gens qui

ont une *malchance* obstinée la méritent presque toujours, sinon par leurs vices ou leur paresse, du moins par une incapacité à s'adapter aux conditions normales de la production, qui les rend pratiquement à peu près inutilisables.

Or, au point de vue de la justice, ce qui importe surtout, c'est que *le sens et l'amplitude des variations* dans la situation de chaque homme répondent à son mérite, car elles influent bien plus sur son *bonheur* que cette situation en elle-même : chacun jouit ou souffre bien moins en raison des conditions d'existence résultant de sa fortune actuelle qu'en raison de leur rapport avec les *habitudes* résultant de sa fortune antérieure. Le point de départ de notre vie économique, qui ne dépend pas de nous, détermine nos besoins; ce sont les améliorations ou les diminutions de nos ressources, dues à notre conduite, qui font que ces besoins sont satisfaits largement ou d'une manière insuffisante. C'est pourquoi, même au point de vue purement moral, un régime dans lequel chaque individu est le principal artisan de l'amélioration ou de l'aggravation de son sort ne mérite nullement les condamnations rigoureuses formulées contre lui.

On a cherché à démontrer que le *partage égal* des biens accroîtrait leur *utilité totale*, en s'appuyant sur la théorie moderne de l'*utilité décroissante*. Cette théorie a bien mis en relief le fait que chaque homme, à mesure qu'il dispose de plus de ressources, affecte les augmentations successives de ses richesses à la satisfaction de besoins de moins en moins intenses ; on en conclut que toute somme enlevée à un riche pour être donnée à un pauvre procurerait à ce dernier des satisfactions bien supérieures à celles dont le premier serait privé. Il y a certainement beaucoup de vrai dans cette remarque, quoiqu'elle ne soit pas d'une vérité absolue. L'intensité décroissante des désirs satisfaits successivement est réelle, pour un même individu; il n'est nullement prouvé qu'elle s'applique aux désirs satisfaits par des augmentations égales de richesse, s'ajoutant aux ressources très inégales de divers individus. L'ascète pourvu du strict nécessaire pour l'entretien de son existence n'attache aucun prix à un accroissement quelconque de ses biens, tandis que tel amateur de jouissances raffinées éprouve un désir violent de pouvoir ajouter un attelage à ses écuries ou un tableau à sa galerie et que tel homme d'affaires, qui aurait peine à consommer le dixième de son revenu, poursuit encore avec passion le développement d'une fortune grâce à laquelle il est un des rois de la finance ou de l'industrie. C'est pourquoi il n'est nullement prouvé qu'en répartissant

les biens disponibles également entre tous les hommes, sans tenir compte de l'inégalité des appétits, des sensations et des goûts, résultant de l'habitude plus que de la nature, on n'accroîtrait pas les souffrances de l'humanité, au lieu de les diminuer.

L'utilité réelle, répondant à l'intensité des besoins satisfaits, reste chose purement subjective, dès qu'on dépasse le strict nécessaire à l'entretien de la vie. Par contre, un point est certain, c'est que, pour satisfaire aux besoins des hommes, il faut que les richesses soient créées par eux. Or, l'expérience prouve que la répartition basée sur la liberté du travail, la propriété individuelle et héréditaire, provoque cette création et en assure la direction efficace par le mécanisme des prix et la concurrence.

Le moyen par lequel la concurrence oblige chaque individu à faire de ses moyens de production un emploi véritablement utile, c'est l'*élimination des entreprises* qui ne répondent pas à des besoins réels ou qui n'y satisfont pas par les meilleurs procédés connus, celle des *travailleurs* incapables de produire, dans la fonction de leur choix, l'équivalent du salaire qu'ils demandent, enfin la *perte des capitaux immobilisés* pour des usages mal conçus ou devenus inutiles. Les maux qui en résultent sont l'un des griefs principaux que les détracteurs de notre état social formulent contre la concurrence. Ils voient là quelque chose d'analogue à cette *concurrence vitale* qui, suivant Darwin, assure la survie des plus aptes par la mort des faibles, et ils traitent de barbares les économistes qui envisagent sans horreur un tel régime. Pourtant, cette analogie n'est que dans les mots et ne doit pas conduire à confondre des choses totalement distinctes. Ce qui donne à la *lutte pour la vie* entre les animaux son caractère meurtrier, c'est qu'ils sont *incapables de rien produire*, en sorte que la part prise par l'un d'eux, dans les aliments offerts par la nature, est nécessairement enlevée aux autres. Au contraire, parmi les hommes, nous ne saurions trop le répéter, la masse à partager n'est point fixée à l'avance; elle est *le résultat de leur activité productrice*. Le fait que les plus habiles, produisant plus et mieux, vivent plus confortablement, n'empêche pas les autres d'apporter à la production, s'ils en sont capables, un concours en échange duquel ils obtiennent de quoi satisfaire à leurs besoins. La concurrence n'est point, comme on le dit souvent, une lutte dans laquelle les plus forts arrachent aux plus faibles les moyens de vivre; c'est un concours dans lequel ceux qui servent le mieux le public, par la qualité ou par le bon mar-

ché de leurs services, sont classés les premiers et obtiennent la préférence de la clientèle. Ils n'empêchent nullement les autres de gagner leur vie, à la condition qu'eux aussi fassent de leurs forces un emploi utile et qu'ils se contentent d'une rémunération en rapport avec les services qu'ils rendent.

C'est en ce sens qu'il faut entendre l'élimination des concurrents incapables de suivre le progrès. Il n'y a de destruction réelle, de perte totale, que pour *les capitaux*. Tout capital immobilisé peut perdre sa valeur par suite des transformations industrielles qui le rendent inutile, de même que le fonds de roulement de toute entreprise qui périclite peut être absorbé par les frais faits inutilement. Mais ce n'est pas à la conservation des fortunes acquises que s'intéressent d'ordinaire les détracteurs de la concurrence ; c'est le sort des travailleurs qui les touche, avec raison. L'entrepreneur ou le capitaliste qui se ruine n'est pas une victime que la société doive protéger, car, s'il est légitime que celui qui a mis en valeur ou créé par l'épargne des moyens de production en bénéficie, c'est à la condition formelle que ces moyens de production restent réellement utiles ; quand il perd sa fortune pour n'avoir pas su en adapter l'usage aux progrès de l'art industriel, il est simplement ramené à la situation de la grande masse des hommes, qui vit de son travail.

Or, la *force de travail* conserve toujours sa puissance productrice, et c'est le point le plus important. La rémunération exceptionnelle que procurait une habileté spéciale dans certains métiers peut disparaître, par l'effet d'une évolution industrielle ; un chômage momentané peut accompagner les changements d'emploi qu'une transformation impose. Mais l'idée que des hommes valides et laborieux puissent se trouver éliminés de l'atelier social, d'une manière durable, par des concurrents plus habiles, est une idée absurde, car elle suppose que la quantité de besogne à accomplir dans le monde est limitée, c'est-à-dire que tous les besoins des hommes sont entièrement satisfaits. Tant qu'il n'en sera pas ainsi, le concours même des moins habiles ajoutera toujours quelque chose à la production utile et leur vaudra, dès lors, une certaine rémunération, — à moins toutefois que l'établissement d'un minimum de salaire ne mette un obstacle artificiel à l'utilisation de la force de travail de quiconque ne peut pas gagner ce minimum. Pourvu que la loi, ou une tyrannie syndicale tolérée par elle, ne restreigne pas la liberté du travail, ou, autrement dit, pourvu que le régime en vigueur soit vraiment celui de la libre concurrence, les individus incapables ou très peu capables

d'efforts utiles sont seuls réellement hors d'état de gagner au moins le strict nécessaire.

Il est certain que le sort de ces derniers n'est pas assuré par le régime de la liberté et de la concurrence ; c'est la plus grave de ses lacunes. Si les familles hors d'état de gagner leur vie ne disposent d'aucune épargne créée par elles ou par d'autres, elles n'ont aucun moyen assuré de pourvoir à leurs besoins. Mais ce n'est pas le régime libéral qui en est la cause ; avec tout autre, comme avec lui, les individus dépourvus de tout moyen de contribuer à la production sont dénués de toute ressource propre, et c'est là une conséquence naturelle de leur situation, dont la société ne saurait être rendue responsable. Un devoir de *charité* oblige ses membres mieux partagés à pourvoir aux besoins des malheureux, par une action individuelle ou collective. Nous discuterons, dans le présent chapitre, les doctrines interventionnistes qui reconnaissent une véritable créance aux pauvres vis-à-vis des riches ; nous examinerons, au Livre II du Cours, sous quelles formes on doit et on peut pourvoir à leurs besoins sans encourager la paresse et l'imprévoyance. Nous nous bornons, pour le moment, à constater que, si les inégalités résultant de la libre concurrence sont nécessaires et bien moins injustes qu'on ne le dit, si ce n'est pas elle qui est la *cause de la misère*, elle n'y apporte pas de *remède*.

Un second problème que la liberté des transactions ne suffit pas à résoudre est celui de la distribution de *l'enseignement*. Ce problème est surtout moral, puisque la pensée seule fait la dignité de la vie humaine et justifie l'asservissement des animaux à ses fins ; mais il a aussi une grande importance économique, car la culture des esprits est la condition du progrès matériel. L'organisation économique, qui a pour but de satisfaire aux besoins des hommes dans la mesure où les moyens matériels y contribuent, ne peut évidemment rien pour développer l'étude des sciences, des lettres et des arts, en dehors de tout but pratique. La liberté économique suffit à provoquer l'essor des recherches qui peuvent procurer des bénéfices en rapport avec leur coût et pour pousser les parents à faire instruire leurs enfants, dans la mesure où ils espèrent que leur position en sera améliorée, s'ils ont des ressources suffisantes ; elle ne peut donner ni le goût de la culture désintéressée, ni les moyens d'assurer l'instruction nécessaire pour tirer parti des facultés des enfants de parents pauvres particulièrement bien doués.

Enfin, une autre question capitale que la concurrence et le mécanisme des prix sont impuissants à régler, est celle de la *population*. La natalité dépend, sans doute, de l'appréciation que fait chaque ménage des moyens qu'il a d'élever des enfants et d'assurer leur avenir ; mais elle dépend aussi de goûts et d'idées sur lesquels la situation matérielle des hommes n'exerce pas l'influence régulatrice qu'elle a sur les phénomènes purement économiques. Les lois qui régissent ces phénomènes ne peuvent donc pas maintenir, sur ce point, une position d'équilibre répondant à un accroissement de la population en rapport avec celui des ressources de chaque pays. L'imprévoyance développe aisément une natalité excessive, engendrant la misère et une mortalité infantile effrayante. Inversement, un souci excessif, chez beaucoup d'individus, de leur propre bien-être matériel et surtout du sort de leur postérité peut amener une restriction de la natalité compromettant l'avenir de l'humanité, particulièrement celui des peuples les plus civilisés. Nous indiquerons, au paragraphe II ci-après, ce que peut l'Etat dans cette question, et nous l'étudierons d'une manière complète au Livre II. Il saute aux yeux, en tout cas, que seules les dispositions intellectuelles et morales de la population peuvent suppléer, en cette matière, à l'insuffisance du stimulant de l'intérêt personnel. Rien au monde ne peut ni donner les moyens d'élever autant d'enfants que chaque couple humain en peut procréer, ni assurer la durée d'une race qui n'aurait plus la volonté de se perpétuer et ne voudrait plus assumer les charges et les risques qu'implique la paternité.

Ainsi, les critiques vraiment fondées auxquelles donne prise le régime de la libre concurrence, c'est de ne point supprimer la misère et de ne régler ni la distribution de l'enseignement, ni l'essor de la population d'une manière satisfaisante, même au point de vue purement économique. Mais, sur tous les autres points, il donne des résultats, sinon parfaitement satisfaisants, du moins acceptables. L'organisation spontanée qu'il engendre développe la production et met à la disposition de chaque homme les objets et les services les plus propres à satisfaire à ses besoins, dans la limite d'une valeur égale à celle des produits qu'il fournit. Cette valeur résulte de l'efficacité de son travail, pour le prolétaire, et de celle des moyens de production plus puissants qu'il a su créer par son talent et son épargne ou qu'il a reçus de leurs créateurs, pour le capitaliste. Les inégalités qui résultent de cette répartition s'expliquent par des nécessités d'intérêt général.

Elles ne vont pas à l'encontre de la justice, du moment où ce que les uns reçoivent de plus que les autres n'est pas pris à ceux-ci.

Il n'en est pas moins vrai que, par l'effet de sentiments de plus en plus répandus de jour en jour, les hommes qui en souffrent les supportent moins patiemment, et ceux même qui en profitent conçoivent plus de doutes sur leurs droits. De là viennent les progrès rapides des doctrines tendant à modifier ou à transformer la répartition des biens, soit par l'intervention fréquente de l'Etat dans les affaires privées, soit par la remise entre ses mains de tous les instruments de production et de toutes les entreprises.

Nous avons déjà dit quelques mots de ces diverses conceptions, à propos de l'histoire des écoles économiques. Nous avons montré, en parlant de l'Etat, pourquoi sa nature même le rend peu propre à intervenir dans la vie économique ou à la diriger, et quelles illusions se font ceux qui attendent de lui une sagesse et une justice parfaites, oubliant qu'il est gouverné par des hommes soumis aux mêmes passions et aux mêmes faiblesses que les autres, rarement meilleurs et quelquefois pires que la moyenne de leurs administrés. Nous ne reviendrons pas sur ces considérations. Mais nous devons examiner d'un peu plus près, maintenant que nous connaissons le mécanisme du monde économique où nous vivons, les arguments généraux sur lesquels se fondent ceux qui attendent de la puissance publique soit l'accélération des progrès trop lents à leur gré, soit l'atténuation ou même la suppression des inégalités sociales. Quand nous les aurons discutés, nous reviendrons sur la nature réelle des progrès que l'on peut espérer, sur les causes auxquelles sont dus ceux dont nous avons été témoins et sur les effets que l'on peut attendre de la liberté pour leur développement dans l'avenir.

II. L'interventionnisme. — Nous avons déjà dit que les doctrines interventionnistes constituent une *tendance*, plutôt qu'un système complet de réforme sociale. Leurs partisans ne contestent pas que la liberté du travail et des contrats, la propriété et l'organisation des entreprises qui en découlent soient les bases normales et légitimes des relations économiques entre les hommes, que, dès lors, la valeur d'échange, mesurée par les prix, doive rester le guide de leur activité, et la concurrence son stimulant principal. Mais ils soutiennent que la puissance publique peut utilement intervenir, pour corriger les erreurs ou les injustices résultant d'une organisation dirigée uniquement par les intérêts

individuels, et que cette considération doit constamment la guider dans la rédaction des lois, dans l'organisation des services publics et dans la répartition des impôts.

Du fait même que l'interventionnisme ne constitue pas un système d'ensemble, il résulte qu'on ne saurait lui opposer une réfutation générale, applicable à toutes ses manifestations. L'étendue des matières à régler par le législateur, les considérations qui doivent l'inspirer dans chacune d'elles, le développement à donner aux services publics et le choix d'un système d'impôts sont des questions d'espèce ; nous en avons déjà abordé quelques-unes, en examinant par exemple l'influence des lois tendant à modifier les prix ou les salaires, et la discussion des autres reviendra constamment dans notre Cours. Nous verrons alors comment, en modifiant la direction de l'activité des hommes, l'intervention de l'Etat la rend presque toujours moins productive et donne à ceux qu'elle prétend favoriser beaucoup moins qu'elle n'enlève aux autres, — quand elle ne nuit pas à tous. D'autre part, nous avons signalé déjà la détestable influence qu'exerce, sur le fonctionnement de la puissance publique, d'un côté, sur les dispositions des citoyens, de l'autre, l'habitude de considérer l'Etat comme le régulateur et l'arbitre des intérêts privés et de voir dans la possession du pouvoir, pour les classes comme pour les individus, un moyen d'arriver au bien-être ou à la fortune plus efficace que l'effort personnel. Nous voudrions ici compléter seulement ces observations générales, en examinant quelques-uns des arguments qui reviennent constamment sous la plume des interventionnistes, et montrer l'inanité de quelques-unes des critiques qu'ils dirigent contre le régime libéral.

A. — L'intervention de la puissance publique en vue de donner une direction plus avantageuse a la production. — Ce sont les injustices de la répartition que les adversaires de la liberté économique invoquent le plus souvent pour justifier les mesures interventionnistes. Cependant, ils prétendent aussi défendre les intérêts véritables de la production, et la logique veut que nous commencions par discuter leurs doctrines à ce point de vue.

Le fonds commun de leurs arguments, sous les divergences de la forme, est tiré de la prétendue nécessité d'encourager des opérations qui, en elles-mêmes, sont onéreuses, et qui dès lors resteront toujours délaissées par l'initiative individuelle, mais qui auraient des répercussions très profitables à la société. Seul, dit-on, l'Etat peut tenir compte, non seulement des résultats

directs d'une mesure, mais aussi des *bénéfices indirects* à en attendre. C'est pourquoi on lui demande sans cesse de soutenir, d'une manière ou d'une autre, des industries ou des branches de culture dont les produits ont une valeur inférieure à leurs frais de production, ou d'exécuter des travaux dont l'utilité susceptible d'être chiffrée sera probablement très inférieure à la dépense.

On fait toujours valoir, en pareil cas, soit les avantages variés que le pays retirera de l'existence d'une industrie qui permettra d'employer et de rémunérer de gros capitaux et de nombreux travailleurs, — soit le développement qu'un canal ou un chemin de fer établi à fonds perdus donnera à la culture et au commerce, — parfois aussi le bénéfice que l'Etat lui-même tirera de l'opération, sous la forme de plus-values des impôts dues à l'accroissement de la richesse publique. On oublie que, à côté de ces conséquences indirectes *avantageuses*, les mesures réclamées entraîneront des conséquences indirectes *préjudiciables*, qui, pour être moins visibles que les premières, parce qu'elles sont plus dispersées, ne sont pas nécessairement moins importantes. Quand un droit de douane, établi pour permettre à une culture ou à une industrie de vivre, renchérit certains produits, ce sont les consommateurs qui paient le surcroît de recettes procuré aux producteurs. Quand l'Etat assume la dépense de travaux non rémunérateurs, ce sont les contribuables qui en couvrent les frais. Les citoyens supportent ainsi une charge précisément égale à la subvention donnée directement ou indirectement à l'industrie protégée ou aux travaux improductifs. Cette charge entraîne pour eux des conséquences qui restent souvent inaperçues, mais elles n'en sont pas moins graves : elle peut réduire à la misère certaines familles, ruiner certaines industries et entraîner beaucoup plus de maux que les mesures préconisées ne produisent de bien.

Nous reviendrons sur ce point, quand nous étudierons la question de la protection et du libre échange (Livre IV), ou celle de l'utilité des travaux publics (Livre VI). Mais nous tenons à y insister dès à présent, parce que l'invocation des bénéfices indirects non chiffrables, comme argument décisif, est généralement la caractéristique des propositions législatives ou financières insuffisamment justifiées. Les partisans des mesures de cet ordre présentent souvent, comme preuve de leurs heureux effets, l'exemple de cas où elles ont, en apparence, *procuré* un emploi rémunérateur à des capitaux importants et à de nombreux travailleurs. Or, dès qu'on regarde de près, on reconnaît que, dans tous ces cas, l'intervention de l'Etat a simplement *déplacé* les capitaux et les

travailleurs en question, sans aucun profit réel pour la société. Il y a là un mirage qu'un peu de réflexion suffit à dissiper, comme nous allons essayer de le montrer.

Assez souvent, on constate qu'une subvention, que l'établissement d'un droit de douane, que la construction d'un chemin de fer ou l'abaissement d'un tarif a permis de vivre à une industrie qui, sans ce secours, n'aurait pas pu soutenir les concurrences auxquelles elle est exposée. La subvention peut être donnée en argent ; elle peut résulter indirectement soit du renchérissement des produits par des droits protecteurs, soit de l'abaissement du prix des transports. Supposons qu'elle s'élève à 100.000 francs par an. Si l'industrie ainsi soutenue distribue un million en salaires et en intérêts, on affirme que le sacrifice consenti a produit un bénéfice indirect décuple de son importance et qu'il a été, par conséquent, très favorable à la richesse publique. Mais c'est une erreur grave de croire que les capitaux et les bras auxquels le million en question a été distribué en sont entièrement redevables à la subvention. Pour l'admettre, il faut supposer que, si l'industrie secourue n'existait pas, ils resteraient sans emploi ; or, c'est là une supposition inadmissible, car elle est en contradiction absolue avec le seul argument qui motive la subvention, sa nécessité. En effet, si les bras et les capitaux qu'emploie l'industrie protégée ne pouvaient pas trouver d'autre emploi, cette industrie n'aurait pas besoin, pour vivre, d'être soutenue par l'Etat : plutôt que de rester ainsi improductifs, le travail et le capital dont elle a besoin se contenteraient d'une rémunération moindre d'un dixième ; au lieu de recevoir 100.000 francs de subvention directe ou indirecte et de payer un million de salaires et d'intérêts, elle paierait 900.000 francs de salaires et d'intérêt, et, puisqu'elle peut subsister dans le premier cas, elle le pourrait également dans le second. Si donc la subvention de 100.000 francs est nécessaire, elle a tout au plus accru de 100.000 francs la rémunération du travail et du capital que l'industrie en question emploie.

Mais, en y regardant de plus près, on constate que l'effet réel du concours de l'Etat, dans le cas que nous envisageons, a été bien inférieur à ce maximum. En effet, si l'établissement en question n'a pas pu s'organiser en allouant 900.000 francs aux travailleurs et aux capitalistes dont le concours lui était nécessaire, c'est que ceux-ci trouvaient ailleurs un emploi plus rémunérateur. Dire qu'une subvention de 100.000 francs, une majoration de 100.000 francs sur les prix de vente, une réduction de 100.000 francs sur les prix de transport est nécessaire à une entreprise

pour vivre, c'est dire précisément que, sans ce secours, elle ne pourrait rémunérer le capital et le travail au *taux courant* dans le pays, au taux auquel ils trouveraient à s'employer dans d'autres entreprises ; en d'autres termes, c'est dire qu'elle peut tout juste, avec la subvention, allouer aux instruments de production la rémunération nécessaire pour qu'ils ne préfèrent pas s'employer ailleurs. La subvention n'a donc pour effet, ni de leur procurer leur rémunération totale, ni même de l'accroître d'une somme égale au montant du sacrifice imposé aux contribuables ou aux consommateurs ; du moment où ce sacrifice est *nécessaire* pour permettre de créer une entreprise, c'est qu'il fournit tout juste le léger surcroît de rémunération indispensable pour déplacer le capital et le travail dont cette entreprise a besoin.

De même, une subvention donnée à une institution de prévoyance, à une société coopérative, etc., etc., procure à ceux qui y participent un avantage *au plus égal* au sacrifice imposé aux contribuables. Le plus souvent, l'avantage réel est très inférieur à la subvention, parce que le concours de l'Etat représente la somme nécessaire pour combler les déficits dus aux défauts d'organisation d'une entreprise mal conçue.

Ainsi, *ce qu'une politique interventionniste donne aux uns est tout au plus égal à ce qu'elle prend aux autres.* Cela n'empêche pas que les sollicitations adressées aux pouvoirs publics, pour qu'ils protègent, soutiennent ou subventionnent des industries diverses, pour qu'ils exécutent des travaux coûteux et peu utiles, soient *infiniment plus actives* que la résistance opposée par les consommateurs à l'établissement de droits de douane, par les contribuables à l'accroissement des charges budgétaires. Cela tient à ce que les bénéfices de ces mesures sont *concentrés*, tandis que les charges sont *dispersées*. L'individu isolé ou le petit groupe qui sollicite l'intervention de l'Etat, dans chaque cas particulier, le fait avec une extrême énergie, parce qu'il y a un intérêt considérable. Les consommateurs ou les contribuables aux dépens de qui cette intervention se produira ne la combattent pas, parce que chacun d'eux n'y a qu'un intérêt minuscule dans chaque cas particulier. Les charges que leur impose chaque mesure de détail, réparties sur de nombreux individus, sont insensibles pour chacun d'eux ; mais, en s'accumulant et en se renouvelant sans cesse, elles peuvent devenir écrasantes. Il vient un moment où une goutte d'eau fait déborder le vase ; tantôt d'un côté, tantôt de l'autre, le poids des impôts fait sombrer une industrie qui eût prospéré avec des charges moindres, la cherté

des denrées oblige à recourir à l'assistance quelques individus ou quelques familles qui eussent réussi à gagner leur vie, si les impôts et les droits protecteurs eussent été moins élevés. Pour être dispersés sur toute la surface du territoire et entre toutes les catégories de citoyens, les maux causés par les charges douanières ou fiscales n'en sont pas moins réels, tandis que les bénéfices indirects, en vue desquels elles ont été instituées, sont presque toujours illusoires.

Une théorie analogue à celle des bénéfices indirects, mais plus savante et plus subtile, fait découler la nécessité d'une intervention de la puissance publique de la distinction entre ce qu'elle appelle la *rentabilité* et la *productivité* des entreprises. L'intérêt des entrepreneurs et des capitalistes, dit-on, est de diriger toute l'activité économique, tout l'emploi de la force de travail et du capital, de manière à réaliser le maximum de revenu ou de profit, le *produit net* le plus élevé. Ce qui intéresse la société, au contraire, c'est que le *produit brut*, la masse à répartir entre tous les hommes soit aussi considérable que possible. Il y a là un conflit qui ne permet pas de laisser à l'initiative privée la direction du mouvement économique. L'Etat, représentant des intérêts collectifs, doit prendre les mesures nécessaires pour que les productions utiles qui ne seraient pas rentables, qui ne couvriraient pas leurs frais, ne soient point délaissées pour celles qui peuvent procurer plus de revenus aux propriétaires et de bénéfices aux entrepreneurs, tout en étant moins avantageuses pour la société en général.

Nous devons reconnaître tout de suite qu'il existe *un* cas où, réellement, l'intérêt des producteurs est de donner au mouvement économique une direction qui n'est pas la plus conforme à l'intérêt général, en ne poussant pas la production jusqu'au maximum qui pourrait être *utilement* atteint ; c'est celui où un *monopole* existe. Nous avons vu, dans la théorie des prix, qu'en ce cas, si le détenteur du monopole ne peut pas faire payer aux divers acheteurs des prix différents suivant la valeur d'usage différente que ses produits ou ses services ont pour chacun d'eux, le prix unique qui lui procure le bénéfice le plus considérable est supérieur au prix de revient. Le débit correspondant est donc inférieur à la quantité susceptible d'être vendue à des personnes pour qui le produit vaudrait plus qu'il ne coûte à fabriquer. Dans ce cas, mais dans ce cas seulement, la limitation de la production en accroît la rentabilité ; l'intervention de l'Etat est donc justifiée, dans l'intérêt général.

En pratique, ce cas ne se présente que dans l'exploitation des voies de communication, dans laquelle l'intervention de l'Etat est admise par tous les économistes, précisément pour ce motif, et dans les monopoles fiscaux, qui relèvent naturellement de la puissance publique.

Partout ailleurs, les prétendus monopoles n'existent pas ou n'ont qu'un caractère étroitement limité. Sauf pour quelques produits minéraux très rares, qui n'ont aucune importance économique, les cartels et les trusts n'arrivent jamais à constituer un monopole réel, permettant une majoration sérieuse des prix de vente. Ils peuvent bien arrêter l'effondrement des cours pendant les crises temporaires qui les font tomber au-dessous du prix de revient et, dans ce cas, l'entente qui prévient les faillites, en limitant la production lorsqu'elle se fait à perte, n'a rien de contraire à l'intérêt général. Mais jamais les cartels ne peuvent limiter la production en temps normal, en portant les prix à un niveau qui dépasse les frais dans une mesure suffisante pour accroître les profits en réduisant la consommation. Il n'en est autrement que quand des droits de douane ferment un pays à l'importation de produits pour lesquels la consommation intérieure n'offre de débouchés qu'à un très petit nombre d'usines réalisant pleinement les avantages de la production en grand ; mais, dans ce cas, c'est justement l'intervention protectionniste de l'Etat qui engendre le mal, et le meilleur moyen d'y remédier, ce serait de supprimer cette intervention, non de la développer. Quant au monopole qu'un brevet confère à l'inventeur d'un procédé nouveau, il est trop peu durable pour que les inconvénients qui en résultent entrent en balance avec les raisons d'équité qui le justifient et avec l'intérêt qui s'attache à l'encouragement des progrès de l'art industriel, par quelques avantages temporairement réservés à leurs auteurs.

En dehors de ces cas exceptionnels, les prix de vente se fixent, sous l'action de la concurrence, à un niveau déterminé par les prix de revient et, dès lors, l'opposition prétendue entre le produit *brut* et le produit *net* des entreprises n'existe plus. Ce qui constitue l'écart entre l'un et l'autre, ce sont les *frais de production*, c'est-à-dire la valeur qu'ont sur le marché 1° les matières premières mises en œuvre, 2° les services producteurs absorbés ou, en d'autres termes, l'emploi de la force de travail, du capital et des agents naturels pendant le temps nécessaire. Au point de vue de l'intérêt social, comme au point de vue de l'intérêt individuel, ne tenir compte que du résultat obtenu, sans faire état de

ces frais, c'est n'envisager qu'un seul côté de la question. Si une entreprise n'est pas rentable, si elle ne donne pas des produits qui rémunèrent, au prix courant, les services producteurs employés, c'est que ces services ont une valeur supérieure à celle des produits obtenus et que, par suite, l'œuvre accomplie a *appauvri* la société en même temps que ceux qui en ont assumé l'aléa. Si, au contraire, une production donne de larges profits, c'est que la valeur des objets ou des services obtenus dépasse celle des matières et des services employés et qu'elle enrichit la société, aussi bien que l'entrepreneur (1). La rentabilité des divers emplois donnés à l'activité économique ne se distingue pas de leur productivité, car la seule commune mesure qui permette de comparer les produits obtenus, en suivant telle ou telle ligne de conduite, c'est leur valeur d'échange, et la rentabilité se mesure précisément par l'écart entre cette valeur et celle des objets ou des services absorbés par la production.

On pourrait dire, il est vrai, que la *consommation reproductive*, répondant aux frais d'entretien d'un certain nombre de travailleurs occupés dans une entreprise, ne saurait être assimilée, au point de vue social, à une dépense d'une autre nature, parce qu'elle permet à un plus grand nombre d'hommes de vivre. L'exemple fréquemment cité, à cet égard, est la substitution des prairies aux cultures labourées, amenée par la baisse des céréales : le propriétaire, dit-on, tire un plus grand produit net de sa terre en y engraissant du bétail ; mais il ne nourrit plus les ouvriers employés jadis à travailler le sol et à en tirer une quantité bien plus grande de substances alimentaires. A cela on doit répondre que, si les cultures qui exigeaient beaucoup de bras ont cessé d'être rentables, c'est uniquement parce que ces bras ont trouvé ailleurs un emploi plus rémunérateur, parce que l'industrie leur offrait des salaires trop élevés pour que les agriculteurs pussent couvrir leurs frais en en payant d'équivalents. Cela veut donc dire que l'industrie fait vivre les travailleurs *mieux* que les cultures abandonnées, qu'ils obtiennent une plus grande quantité d'aliments, produits ailleurs à moindre frais, au moyen du salaire plus élevé gagné dans des occupations autres que le labourage; ils vivent plus confortablement, grâce à la valeur plus

(1) Quelques économistes expriment cette idée en disant que l'utilité réelle d'une entreprise est la somme algébrique de l'*utilité positive* due à sa production et de l'*utilité négative* résultant de l'absorption des matières premières et des services producteurs employés. L'expression serait tout à fait exacte, si on l'appliquait aux *valeurs* créées et détruites, qui sont mesurables, et non à l'utilité, qui ne l'est pas.

grande des produits obtenus à l'aide de leur travail, puis échangés contre les aliments.

On insiste en disant que le blé que ces travailleurs ne font pas pousser ne manque pas moins pour alimenter l'ensemble du genre humain. Mais il ne ferait réellement défaut que le jour où la force de travail nécessaire à sa culture ne donnerait plus aux individus qui en ont besoin le moyen de s'en procurer une plus grande quantité, par voie d'échange, en s'employant autrement. Ce jour peut venir. Si la population augmentait assez vite pour que les progrès de la culture ne suffisent plus à la nourrir sans qu'un plus grand nombre de bras s'emploient à travailler la terre, le blé hausserait et sa production redeviendrait rentable dans des régions où elle a cessé de l'être. Cela voudrait dire que, *par suite de l'essor de la population*, le salaire réel, estimé en denrées de première nécessité, aurait diminué, puisque l'emploi de la force de travail nécessaire pour faire pousser du blé, dans des conditions trop défavorables jusque-là pour être rentables, serait redevenu lucratif. On peut discuter sur la question de savoir si un pareil changement serait un progrès : vaut-il mieux que plus d'hommes vivent plus difficilement, ou qu'une humanité moins nombreuse ait une existence plus douce? Sur ce point, les avis diffèrent. Ce qui est certain, c'est que l'établissement d'un droit protecteur, qui rendrait la culture du blé rentable, n'aurait pas pour effet direct d'accroître la population ; il pourrait seulement ramener vers l'agriculture des travailleurs qui, en l'absence de ce droit, eussent gagné davantage dans l'industrie.

En fait, ce n'est pas la direction plus ou moins rentable donnée à la production qui règle la population, c'est l'effectif de la population qui détermine le salaire et, par suite, les emplois rentables du travail. Bien entendu, une analyse complète retrouverait là une de ces actions réciproques que l'on rencontre partout en Economie politique : si la population règle les salaires, les salaires, à leur tour, réagissent sur la population. Il y a là une relation d'interdépendance et non de cause à effet. En fait, les mœurs, les idées, l'étendue donnée aux besoins par les habitudes influent bien plus énergiquement encore sur la natalité que le taux des salaires ; elles déterminent donc le chiffre de la population, qui à son tour détermine la quantité de blé nécessaire. Bien loin de dire que, dans le régime économique basé sur la propriété individuelle et la liberté des entreprises, les ouvriers ne trouvent de l'ouvrage chez les entrepreneurs et ne peuvent vivre que quand l'emploi de leur travail est rentable, il faut dire que le

salaire se fixe nécessairement à un niveau tel que l'emploi de tous les bras disponibles soit rentable ; cet emploi reçoit alors des entrepreneurs la direction propre à fournir des denrées de première nécessité précisément dans la proportion où le nombre des travailleurs leur assure des débouchés.

Nous ne prétendons pas pour cela que toute mesure interventionniste soit nécessairement malfaisante. On peut soutenir, par exemple, qu'une forte population rurale est un avantage au point de vue de la conservation de la race. Des considérations morales, politiques, militaires peuvent justifier des mesures tendant à encourager ou à entraver certaines entreprises. La seule chose que nous voulons démontrer, c'est qu'il est tout à fait inutile de faire appel à l'intervention de l'Etat pour donner à la production la direction la plus profitable à la société, tant qu'il s'agit uniquement de tenir compte des avantages matériels à attendre d'objets ou de services susceptibles d'être produits sous le régime de la concurrence. Quelques auteurs veulent distinguer le prix de revient envisagé au point de vue *privé*, qui est la *dépense faite pour obtenir un produit*, du prix de revient au point de vue *social*, représenté par *les produits qui eussent été obtenus en faisant un autre emploi des services producteurs* ; en réalité, partout où fonctionne la libre concurrence, ces deux expressions sont synonymes. Quelle que soit la direction donnée à la production, elle ne peut subsister que si la valeur vénale des produits obtenus se fixe aux environs du coût des services producteurs. La proportion dans laquelle tel ou tel emploi donné à ceux-ci est rentable indique précisément jusqu'à quel point une production est préférée aux autres par les consommateurs et, par conséquent, jusqu'à quel point elle répond à la direction de l'activité économique la plus conforme à l'intérêt social.

Il y a cependant un cas où la rentabilité peut différer de la productivité : c'est celui où une fraction soit des bénéfices, soit des charges d'une entreprise est tellement dispersée, qu'elle ne peut entrer dans les comptes de l'entrepreneur, malgré son importance. Les meilleurs exemples qu'on en puisse donner se trouvent dans les questions de régime des eaux ou d'hygiène. Le défrichement d'un bois, qui modifie le débit de certains cours d'eau, cause parfois à une foule de propriétés des dommages dont le total dépasse largement le bénéfice procuré au propriétaire par le changement de culture de son terrain, mais qui ne peuvent donner lieu à des dommages-intérêts, parce que la somme que chaque intéressé

serait en droit de réclamer est trop faible pour être demandée en justice. Inversement, la régularisation du débit d'une rivière peut développer la richesse de toute une région, sans procurer à chaque riverain un bénéfice suffisant pour que son concours soit obtenu. Dans ces cas exceptionnels, on comprend que l'Etat seul puisse sauvegarder les intérêts économiques engagés, soit en interdisant le défrichement, soit en exécutant ou en subventionnant la régularisation du fleuve. C'est pourquoi les mesures de police ou les travaux publics nécessaires à cet effet rentrent dans ses attributions normales.

On cite souvent aussi, comme exemples de conflits entre l'intérêt général et l'emploi donné aux capitaux ou à la terre par l'initiative privée, le *prêt fait au prodigue* qui dissipe des capitaux, la transformation de terres arables en *parcs* ou en *terrains de chasse* improductifs. Il s'agit là, en réalité, non d'une mauvaise direction de la production, mais de *consommations* abusives. Sans doute, l'exagération des usages de pur luxe donnés à des instruments de production serait regrettable; mais il est difficile d'admettre qu'elle prenne jamais un développement susceptible de jouer un rôle important dans le mouvement économique. La loi peut arrêter les dissipations du prodigue par l'institution d'un conseil judiciaire, quand elles prennent des proportions qui révèlent une sorte de dérangement d'esprit. L'impôt peut frapper tout particulièrement les terrains consacrés à des usages improductifs dans un but somptuaire, parce que cet emploi est le signe d'une grande fortune. Mais il n'y a pas là une déperdition de richesses différant, par sa nature et par ses conséquences, de toutes les autres consommations de luxe, dans lesquelles les produits obtenus par l'emploi de services producteurs coûteux et de terrains étendus sont absorbés par un petit nombre de riches particuliers. Une intervention spéciale de l'Etat pour restreindre ces consommations serait tout aussi injustifiée que l'action qu'il exerce, en sens contraire, quand il veut organiser, aux frais des contribuables, des réjouissances publiques pour faire aller le commerce. Les interventionnistes réclament souvent l'une et l'autre à la fois, sans s'apercevoir que, dans l'un et l'autre cas, l'action de l'Etat ne fait que *substituer une consommation à une autre*, sans procurer aucun nouvel emploi aux forces productrices.

Nous n'apercevons donc, comme cas où l'intérêt des entrepreneurs ne suffise pas à orienter la production dans le sens répondant le mieux aux intérêts des consommateurs, que celui du monopole et celui des intérêts dispersés, assez importants par

leur total et assez faibles en ce qui concerne chaque individu pour constituer des intérêts généraux sans entrer dans les calculs des particuliers. On en peut, sans doute, découvrir d'autres. Mais jamais ces cas exceptionnels ne justifieront, d'une manière générale, l'intervention de l'Etat pour diriger la production.

B. — La concurrence, les crises et les syndicats. — L'un des arguments que l'on entend le plus souvent invoquer par les adversaires de la liberté économique est tiré des *abus de la concurrence*. Tout en reconnaissant la nécessité du stimulant qu'elle apporte et sans vouloir l'éliminer complètement, ils jugent que l'Etat doit en prévenir ou en corriger les conséquences fâcheuses, dans bien des cas.

Tout d'abord, ils constatent, non sans raison, qu'elle amène souvent de véritables *ruines*. Malheureusement, ces ruines ne sauraient être prévenues par l'intervention de l'Etat sans que celle-ci causât plus de maux qu'elle n'en préviendrait. Il est facile de s'en rendre compte, en examinant successivement les deux causes auxquelles elles se rattachent : les erreurs individuelles et les transformations industrielles.

L'échec de beaucoup d'entreprises tient à ce qu'elles sont *mal conçues, mal dirigées, ou ne répondent pas aux besoins du public*. L'idée que la puissance publique soit plus apte que les particuliers, guidés par leur intérêt et par l'aspect du marché, à discerner l'utilité d'une entreprise et ses chances de réussite, à arrêter les tentatives vouées à l'insuccès sans entraver celles qui seraient profitables, supposerait une singulière confiance dans ses lumières ; aussi n'est-elle guère soutenue et, à vrai dire, l'intervention de l'Etat dans les affaires privées par des mesures *individuelles* trouve peu de défenseurs.

Au contraire, toutes les fois que l'*appauvrissement ou la ruine atteint une catégorie d'entreprises, par suite des progrès de l'art industriel* qui transforment les conditions de la production, on fait appel en leur faveur au concours des pouvoirs publics, et souvent on l'obtient. Or, il est facile de voir que toute mesure qui protège, en pareil cas, les cultures, les industries, les commerces en décadence, va à l'encontre de l'intérêt social. Leur ruine tient à ce que les objets ou les services fournis par les entreprises qui périclitent peuvent être obtenus désormais plus économiquement ou remplacés par des succédanés moins coûteux ; elle n'implique donc aucun appauvrissement de la société. Dans la mesure où la baisse des prix engendre un essor de la produc-

tion donnant satisfaction à des besoins qui jusque-là restaient en souffrance, parce que ceux qui les éprouvent n'avaient pas des ressources suffisantes pour payer le prix antérieur, l'amélioration est évidente. En ce qui concerne la production préexistante, la perte subie par les producteurs, sur les produits qui continuent à être fabriqués par l'ancien procédé et que la concurrence oblige à vendre au-dessous de leur prix de revient, est exactement compensée par le gain des consommateurs. Enfin, si les nouveaux procédés, non seulement sont appliqués partout où la production se développe, mais même se substituent aux anciens, en obligeant les producteurs qui employaient ceux-ci à changer soit de méthode, soit de profession, c'est que la perte que peut causer ce changement est inférieure à l'économie procurée par le nouveau procédé ; il est facile de s'en assurer, en passant en revue les éléments dont cette perte se compose.

Nous avons déjà insisté sur ce fait que la perte d'un outillage abandonné ou la dépréciation d'un sol qu'il faut consacrer à de nouvelles cultures ne constituent pas un appauvrissement social, puisqu'elles proviennent d'une diminution des frais de production assez importante pour que le maintien de l'affectation ancienne entraîne plus de pertes que son abandon total. De même, les travailleurs ne sont expulsés d'un emploi par la concurrence que quand leur force de travail peut, dans un autre emploi, donner des produits ayant plus de valeur que dans l'ancien, quand elle y est plus utile ou du moins quand son utilité y est plus appréciée, puisqu'elle peut y être mieux payée ; en effet, s'il en était autrement, ils trouveraient avantage à rester au service de l'entreprise ancienne, en subissant la diminution de salaire nécessaire pour lui permettre de soutenir la concurrence des procédés nouveaux, plutôt que d'aller chercher ailleurs une rémunération moindre encore. Toutes les mesures protectrices qui tendent à prolonger l'existence des industries condamnées entraînent une perte sèche de force sociale, car elles maintiennent dans certains emplois des capitaux ou des travailleurs qui seraient plus productifs ailleurs ; s'ils ne devaient pas l'être, ils n'auraient nul besoin de l'intervention de l'Etat pour persister à s'employer, même avec une rémunération réduite, dans des conditions qui resteraient les plus avantageuses qu'ils pussent trouver.

Il est bien difficile de contester que la plupart des changements qui se produisent dans les conditions de la production ou de la circulation des richesses constituent des progrès. Toutes les fois qu'un procédé de fabrication se substitue à un autre, qu'un

centre de production ou de commerce fait à un autre centre une concurrence victorieuse, le succès obtenu tient, soit à la satisfaction plus grande donnée aux besoins du public par une amélioration évidente, soit à la baisse du prix de revient. Celle-ci résulte presque toujours du fait qu'un même résultat est obtenu avec un effort moindre, ce qui est aussi un progrès certain. Elle peut tenir également à l'emploi de capitaux ou de travailleurs dont on obtient le concours moyennant une rémunération inférieure à celle qu'exigeaient les services producteurs employés jusque-là ; mais alors, la différence de salaire ou d'intérêt prouve que les nouveaux services producteurs mis en œuvre n'étaient pas aptes à être employés ailleurs aussi fructueusement que les premiers, qui ont changé d'emploi plutôt que d'accepter une rémunération réduite. Dans tous les cas, ce qui rend le changement profitable aux entrepreneurs, c'est qu'il assure un meilleur emploi des forces productrices de l'humanité.

Mais, du fait que tout changement réalisé grâce à la concurrence est un progrès il ne résulte pas qu'aucune intervention des pouvoirs publics ne puisse être admise en faveur des populations atteintes dans leurs intérêts, non par suite de leurs fautes ou de leurs erreurs collectives ou individuelles, mais par l'effet des transformations qui sont la condition nécessaire de ce progrès, notamment des chômages qui en résultent. Il faut reconnaître que le progrès économique ne se réalise pas seulement par de lentes améliorations, profitables à tous : souvent, il résulte de *transformations brusques*, dont chacune est accompagnée d'une *crise* plus ou moins grave. Or, tout changement brusque, même lorsque son effet final doit être bienfaisant, engendre au début des souffrances qu'on ne saurait considérer comme négligeables. C'est là un point sur lequel l'Ecole libérale n'a peut-être pas assez insisté, sans doute parce qu'il lui a paru trop évident, et qui est cependant une des causes essentielles des critiques formulées contre l'organisation actuelle du monde économique, en même temps qu'il est l'origine véritable de toutes les doctrines impliquant la négation du progrès.

Le changement est une cause de maux, d'abord parce que, comme nous l'avons signalé à diverses reprises, le déplacement de la main-d'œuvre et du capital ou la modification de leur emploi entraînent des pertes, des chômages momentanés, qui ne se produisent pas sans de grandes souffrances. Il est une cause de maux, parce que toute situation existant depuis un certain temps

a créé des intérêts, groupé des populations, constitué un état de choses économique et moral, dont la transformation ne s'accomplit pas sans des répercussions pénibles à bien des points de vue. Il est une cause de maux, enfin, parce que l'homme ne modifie pas sans peine ses habitudes, parce que ceux mêmes qui trouvent une compensation à leurs pertes regrettent plus ce qu'ils perdent qu'ils n'apprécient ce qu'ils gagnent, parce que souvent ceux qui gagnent au nouvel état de choses ne sont pas les mêmes que ceux qui perdent à la suppression de l'ancien, et que la souffrance causée à certaines familles, par une réduction subite des ressources sur lesquelles leur genre de vie était réglé, est plus vivement sentie que la satisfaction causée à d'autres familles par un accroissement de leur revenu égal ou même supérieur.

On s'explique donc comment, pour les observateurs qui n'envisagent qu'une courte période, les avantages du progrès économique sont masqués par les souffrances qui se produisent à chacune de ses étapes, de même que l'amélioration du salaire réel des ouvriers est masquée par les conséquences douloureuses des chômages momentanés qui accompagnent chaque transformation industrielle. Tout en soutenant que les seules mesures vraiment profitables à l'humanité sont celles qui facilitent ces transformations, il faut reconnaître qu'aucune amélioration ne se produit sans causer des maux temporaires, auxquels il importe de remédier dans la mesure du possible.

C'est là, comme nous aurons l'occasion de le montrer à diverses reprises, une des raisons qui justifient parfois l'intervention de l'Etat, sous forme de secours, de subventions, parfois de droits protecteurs ou de travaux dont l'utilité intrinsèque serait contestable. Autant la puissance publique exercerait une action malfaisante, si elle essayait de s'opposer d'une manière durable aux modifications de la production et de la circulation commandées par les progrès de l'art industriel, autant son action peut être bienfaisante, si elle tend seulement à atténuer les maux résultant de changements trop brusques et si elle a pour but, non pas de soutenir les édifices ruineux, mais d'amortir leur chute et d'en adoucir les conséquences pour les familles qu'ils abritaient.

Ce sont, d'ailleurs, les mêmes considérations, qui conduisent à admettre l'utilité de l'intervention de l'Etat, pour atténuer les maux causés par des transformations trop rapides, et qui font condamner son action comme nuisible, quand elle s'exerce pour apporter au régime fiscal ou législatif d'un pays des modifications

dont l'utilité n'est pas démontrée. Puisque tout changement amène certains inconvénients momentanés, il importe de ne réaliser un changement qu'après s'être assuré qu'il présentera des avantages supérieurs à ces inconvénients, et de ne céder à la tentation de modifier le régime de la propriété, les relations entre les patrons et les ouvriers, l'assiette des impôts, etc., que quand on est certain de les améliorer. C'est là une considération sur laquelle nous aurons bien des occasions de revenir.

Il faut cependant reconnaître que, quand l'intervention de l'Etat a été admise dans le but de faciliter les transitions, de franchir une crise passagère, il est bien rare qu'elle s'en tienne là. Presque toujours, elle dépasse le but, elle ne s'arrête pas avant d'avoir développé au-delà de toute mesure les industries dont il fallait simplement atténuer momentanément les souffrances, et elle engendre souvent ainsi des crises plus graves que celles qu'elle prétendait éviter : l'essor ruineux donné en France à la navigation à voiles, il y a quelques années, au moment où partout ailleurs la navigation à vapeur la remplaçait, comme la surproduction développée dans les régions viticoles par les droits de douane établis à la suite du phylloxéra, en sont des exemples frappants. En présence des conséquences désastreuses de ces erreurs et des exploitations scandaleuses auxquelles donnent lieu les subventions directes ou indirectes accordées à quelques-uns aux frais de tous, n conçoit, que des esprits très pondérés croient plus sage de combattre d'une manière absolue toutes les lois interventionnistes, en s'opposant, dès leur début, à des mesures qu'il est si difficile de contenir dans de justes limites. On peut soutenir, en effet, que le recours à l'assistance publique, dont nous parlerons plus loin, entraîne encore moins de conséquences fâcheuses que l'intervention de l'Etat pour entraver, même temporairement, les effets de la concurrence.

Cette intervention est souvent aussi réclamée, non pour modifier les résultats de la concurrence, mais la *limiter*, pour prévenir les souffrances qu'elle entraîne, dit-on, quand elle est poussée *à outrance*. On n'a jamais vu, il est vrai, surgir de propositions précises en vue de réaliser directement cette idée, et pour cause.

En effet, *limiter la concurrence*, ou cela ne veut rien dire, ou cela signifie limiter les débouchés, les profits ou les salaires exceptionnels que l'emploi des meilleurs procédés, la perfection des produits, l'intelligence et l'ardeur au travail procurent aux entrepreneurs les plus habiles et aux employés les meilleurs, —

puis, par contre, assurer un minimum de rémunération et de bénéfices aux travailleurs inhabiles et paresseux, aux entrepreneurs maladroits ou arriérés. Sans insister sur la difficulté de réaliser pratiquement ces conceptions, on a peine à concevoir quels avantages en pourraient résulter. Arrêter par en haut l'essor des plus énergiques, c'est diminuer les services que leur ardeur productrice rend à la société ; garantir par en bas un minimum de gain aux incapables, c'est inciter beaucoup d'hommes à se contenter de ce minimum et à se désintéresser du succès de leurs entreprises et du résultat de leurs travaux. Au point de vue de l'intérêt général, la diminution de l'effort individuel, conséquence inévitable de la diminution du stimulant qui le développe, serait un mal considérable ; on peut douter qu'il soit compensé par un progrès moral sérieux, si l'âpreté au gain que suscite la concurrence était remplacée par le désir de vivre sans efforts sur le fonds commun, qu'encourage toute intervention de la puissance publique en faveur des moins capables.

L'idée d'aller à l'encontre des effets de la concurrence se retrouve dans presque toutes les mesures proposées par les interventionnistes ; mais jamais l'Etat n'a essayé de l'appliquer d'une manière systématique et directe. Au contraire, c'est le but, avoué ou non, de presque toutes les *associations professionnelles*, syndicats patronaux ou syndicats ouvriers dont nous ferons une étude approfondie aux Livres II et IV. Quand ils ont obtenu le concours de la puissance publique, ils ont parfois annihilé la concurrence d'une manière presque complète.

Les syndicats patronaux n'y parviennent guère, cependant, en dehors des cas où le monopole résulte de la nature d'une industrie, comme nous l'avons exposé page 291. Ils peuvent bien atténuer les frais et les secousses qu'entraîne une lutte incessante ; mais la poursuite du profit et l'acceptation des risques sont trop essentiellement liées au choix même de la profession d'entrepreneur pour que jamais un accord unanime vienne limiter l'essor des plus habiles et garantir les incapables contre la ruine. D'autre part, sauf dans quelques cas en Allemagne, on n'a jamais vu la puissance publique prêter aux cartels ou aux trusts un appui assez déclaré pour obliger tous les établissements composant une industrie à se soumettre à une autorité syndicale. Mais, dans la mesure où l'influence de ces groupements peut s'exercer sur les pouvoirs publics, c'est presque toujours contre le progrès qu'elle s'exerce, car ce sont les méthodes arriérées, les produits qu'un

succédané plus économique tend à remplacer, les centres de production incapables de s'adapter aux besoins ou aux procédés nouveaux, qui ont besoin de faire appel à l'Etat. Les innovations dont un syndicat patronal entrevoit la réalisation n'ont besoin du concours de la puissance publique que quand elles ne constituent pas des progrès réels, car, dans le cas contraire, elles n'ont que faire de son appui pour triompher.

Les syndicats ouvriers, beaucoup moins bien vus des pouvoirs publics que les syndicats patronaux tant que ces pouvoirs ont été aux mains des classes bourgeoises, acquièrent peu à peu une influence bien plus grande depuis que le suffrage universel ou presqu'universel tend à prévaloir. La tendance à réserver à leurs adhérents l'exercice de la profession, à user d'intimidation vis-à-vis des patrons et de violence vis-à-vis des ouvriers, afin d'écarter les dissidents, est aujourd'hui très loin de rencontrer partout les résistances nécessaires pour sauvegarder l'indépendance des ouvriers. Leur préoccupation habituelle est de faire régner une égalité qui, naturellement, ne peut s'établir que dans la médiocrité; l'élite, qui aurait intérêt à s'y opposer, n'est pas assez nombreuse, dans des groupements englobant toute une profession, pour le faire avec succès. Le développement des syndicats tend donc à faire prévaloir l'unité de salaire, le rendement du travail limité au niveau le plus bas possible, l'avancement à l'ancienneté, la suppression des pénalités pour faute ou négligence, etc. Il tend à diminuer la productivité du travail, dans une mesure qui pourrait être très préjudiciable aux progrès futurs.

Les syndicats patronaux ou ouvriers considèrent naturellement chaque profession comme ayant pour objet essentiel les avantages procurés à ceux qui l'exercent. Ce n'est pas en cela, bien entendu, que leurs tendances diffèrent de celles des individus dont ils se composent. Mais, sous le régime de la concurrence, le succès de chaque individu dépend essentiellement de la manière dont il sert le public ; sous le régime de la coalition, le succès, égal pour tous, dépend de la mesure dans laquelle le syndicat réussit à défendre et à exploiter le quasi-monopole auquel il aspire. De là résulte une différence radicale dans les dispositions générales. Au lieu d'attirer la clientèle par un bon service, on tâche de l'obliger à payer le plus cher possible un service exigeant aussi peu d'efforts que possible. L'homme le plus estimé, dans le métier, est celui qui le défend le mieux et non celui qui l'exerce le mieux ; chacun se sent plus obligé envers ses confrères ou ses camarades qu'envers les consommateurs. Il y a là un renversement de la

morale professionnelle qui risque de nuire singulièrement au bien-être de l'humanité, s'il continue à se développer. A cet égard, l'entente, si souvent recommandée entre les syndicats patronaux et les syndicats ouvriers, loin d'atténuer les dangers résultant de leur puissance, les aggrave beaucoup, en réalisant l'accord de tous ceux qui collaborent à une production pour obliger les consommateurs à subir leurs exigences.

La formation de syndicats n'est qu'un des usages de la liberté, qui appartient aux individus, de régler comme ils veulent l'exercice de leur activité. Cet usage peut présenter une réelle utilité, s'il ne porte pas atteinte à la liberté de ceux qui entendent rester indépendants et laisse ainsi place à la concurrence. Mais, en donnant aux associations professionnelles les moyens d'opprimer les dissidents et d'établir des monopoles, l'Etat porterait à la prospérité publique une atteinte aussi grave que si lui-même mettait obstacle à la concurrence. Sa seule fonction, en la matière, est de refréner les fraudes et les violences qui tendent soit à fausser les conditions de la lutte, soit à la rendre impossible à ceux qui prétendent garder leur liberté entière, comme le tentent trop souvent les syndicats. Il importe de ne jamais oublier que les conceptions au nom desquelles on lui demande une intervention plus large tendent presque toujours, au fond, à entraver un progrès dont profiterait la masse des consommateurs, au bénéfice des producteurs incapables de s'adapter aux modifications que ce progrès comporte.

C. — L'intervention de l'Etat en vue d'établir plus de justice dans les rapports entre les particuliers. — On justifie souvent l'intervention de l'Etat, pour modifier les rapports économiques entre les particuliers, en la présentant comme *l'accomplissement pur et simple de sa mission primordiale et essentielle*, qui est d'assurer la police et de faire trancher par des juges les litiges entre les citoyens. Chargé d'assurer l'exécution des contrats et le respect des droits, de maintenir l'ordre dans la vie économique basée sur la concurrence, l'Etat doit veiller, dit-on, à ce que les contrats qu'il sanctionne ne lèsent aucune des parties, à ce que les particuliers dont il protège les droits n'en abusent pas, à ce que chacun reçoive, dans la répartition, la part qui lui revient légitimement. Entendus dans ce sens que la protection des lois n'est point due aux actes frauduleux ou purement malveillants, ces principes ne sont contestés par personne. Seulement, on en tire trop souvent des conclusions qui vont beaucoup plus loin et sur lesquelles nous devons nous arrêter un instant.

Au point de vue de la *lésion*, par exemple, lorsque, dans un contrat, l'une des parties abuse de la faiblesse, de l'ignorance ou du besoin de l'autre pour lui acheter un objet précieux à vil prix ou pour lui payer un salaire bien inférieur à celui qui rétribue habituellement le même travail, il est tout naturel que les tribunaux refusent de sanctionner ce contrat, fût-il dûment constaté. Un *désaccord flagrant entre le prix convenu et le cours du marché*, lorsqu'aucun défaut spécial de la marchandise vendue ne l'explique, suffit à lui seul pour faire présumer un vice du consentement. Ce vice est démontré, si l'écart est très marqué et si on ne peut pas l'expliquer par une cause autre que la violence ou l'incapacité absolue de l'un des contractants. Loin d'aller à l'encontre des lois économiques, la loi positive les consacre, lorsqu'elle enjoint aux juges de tenir compte du caractère anormal d'un pareil accord, si l'exécution en est réclamée devant eux.

Au contraire, donner aux juges la mission de réformer un contrat sous prétexte de lésion, *quand l'objet ou le service vendu a été payé au prix courant*, en déclarant que ce prix est insuffisant, ce serait sortir complètement du rôle du législateur et jeter le trouble dans toutes les relations économiques. Celui qui a obtenu de sa marchandise un prix répondant à sa valeur d'échange n'est jamais *lésé* : le fait qu'une maison mal située ou mal distribuée ne peut se vendre que le quart de ce qu'elle a coûté à construire, que le salaire d'un travailleur malhabile ou d'une mère de famille constamment dérangée par les soins de son ménage ne lui suffit pas pour vivre, n'implique nullement que le contrat qui a fixé le prix convenu soit abusif ou frauduleux. En permettant, en pareil cas, de contester la régularité de la vente de la maison ou de réclamer un supplément de salaire au patron pour le travail accompli, on porterait le plus grave préjudice à ceux même que l'on voudrait protéger : les empêcher de traiter valablement moyennant un prix en rapport avec la valeur des biens ou du travail qu'ils offrent sur le marché, ce serait, pratiquement, les mettre dans l'impossibilité absolue de trouver un acquéreur ou un employeur. On tomberait, d'autre part, en plein arbitraire, car alors, au lieu de dépendre de lois et de contrats, dont l'interprétation peut sans doute soulever des difficultés, mais repose au moins sur une base précise, les obligations et les droits respectifs de tous les hommes dépendraient uniquement de l'appréciation personnelle de tel ou tel juge.

Quelques auteurs vont jusqu'à prétendre qu'il ne saurait y avoir contrat véritable *entre deux parties dont la situation éco-*

nomique est très inégale. Suivant eux, l'autorité publique, appelée à donner une sanction aux engagements réciproques des particuliers, remplit sa mission soit en limitant *a priori* dans les lois, soit en donnant au juge la mission de rectifier *a posteriori* ceux de ces engagements qui seraient pris sous l'empire d'une nécessité viciant le consentement de l'un des contractants. Par exemple, l'ouvrier vis-à-vis du patron, l'emprunteur vis-à-vis du prêteur, devrait être protégé par le législateur et serait toujours recevable à contester la validité des accords, même les plus formels. Que le législateur puisse refuser toute valeur à certaines clauses manifestement iniques, que le juge ait mission de s'assurer qu'un contrat a été librement consenti avant d'en prescrire l'exécution, cela est certain. Mais admettre comme un fait général que, dans le prêt ou le contrat de travail, c'est toujours l'emprunteur ou le travailleur qui est le plus pressé de conclure et qui subit la loi de son cocontractant, c'est méconnaître absolument la réalité des faits. Combien y a-t-il de corps d'état, à Paris, où les patrons sont sans cesse aux prises avec les plus graves difficultés parce qu'ils ne peuvent obtenir des ouvriers un travail régulier? Combien de petits rentiers n'ont pour vivre que le maigre revenu d'un mince capital, placé dans une puissante entreprise? Le besoin qu'une partie a de traiter dépend d'une foule de circonstances spéciales à chaque espèce et, en tout cas, ne l'empêche nullement de profiter de la concurrence entre tous ceux avec qui elle peut traiter, pour obtenir les meilleures conditions que comporte l'état du marché. Charger le législateur de fixer à l'avance les conditions équitables, c'est rendre impossibles une foule de contrats utiles; donner au juge le pouvoir de rectifier ou d'annuler les accords conclus, c'est encourager la mauvaise foi.

D'une manière générale, on ne saurait trop insister sur le danger de donner à des juges la faculté de statuer sur le bien fondé d'une convention, d'après une appréciation personnelle à laquelle il est impossible de donner une base positive. Il est déjà difficile de statuer sur la validité d'un consentement, quand elle est contestée en raison de l'état mental d'une des parties, et sur le caractère abusif d'un contrat, quand le doute naît d'un écart excessif entre les conditions convenues et l'état du marché; encore, dans ces cas, peut-on fonder la décision sur l'avis des médecins ou des experts. Mais charger un juge de décider si un contrat est équitable en se fondant sur la situation et sur les besoins des parties, c'est, en réalité, subordonner toutes les relations civiles à des appréciations purement subjectives, leur enlever

toute sécurité et donner aux individus peu soucieux de tenir leurs engagements une chance de s'en dispenser légalement dans bien des cas.

Sans doute, il y a des circonstances où le juge doit reconnaître l'impossibilité d'exécuter un contrat, fût-il librement consenti, et accorder des délais ou même prononcer la résiliation, en présence de circonstances de force majeure. Le législateur doit prendre, dans le même sens, certaines mesures générales, en cas de calamités exceptionnelles comme une guerre ou une révolution. Même alors, une extrême prudence s'impose et l'expérience a montré, au cours de la guerre européenne, combien l'extension abusive des moratoria et des dispenses d'exécuter certains engagements peut aggraver les maux causés par les crises dont on croyait adoucir les conséquences. La limite, en pareil cas, est difficile à tracer. Mais une chose est certaine, c'est que les mesures de ce genre doivent rester tout à fait exceptionnelles. En faire la règle ordinaire, ce n'est pas seulement entraver, c'est détruire en réalité toute la vie économique basée sur la liberté du travail et la propriété individuelle, sur l'accord des travailleurs et des capitalistes pour la constitution des entreprises et sur celui des vendeurs et des acheteurs pour l'écoulement de leurs produits.

De même, une théorie juridique très intéressante tend à réprimer plus fréquemment ce qu'on appelle l'*abus du droit*, c'est-à-dire l'usage qui serait fait d'un droit dans un but de pure malveillance. Elle est fondée sur cette pensée, très judicieuse, qu'un acte dont le seul but possible est de nuire à autrui, sans intérêt appréciable et légitime pour celui qui l'accomplit, ne peut jamais constituer l'exercice licite d'aucun droit. Les vieux juristes consacraient déjà ce principe par l'adage *malitiis non est indulgendum*. Aujourd'hui, on prétend en déduire toute une série de restrictions aux droits individuels. On veut limiter la faculté qu'a le propriétaire de faire de ses biens tel usage qu'il lui plaît, pour sa propre satisfaction, en multipliant les actes interdits dans des conditions qui diminueraient considérablement les avantages sociaux de la propriété; par une sorte de calembourg, on considère le *jus abutendi*, le droit d'user jusqu'à destruction complète de son propre bien, comme constituant un abus qui porterait atteinte aux droits d'autrui. De même, on a souvent subordonné à toutes sortes de restrictions, qu'on déclarait fondées sur l'intérêt général, l'exercice du droit, reconnu en principe à tout propriétaire, de transmettre ses biens, après lui, à qui il voudrait.

Toutes ces mesures vont à l'encontre de l'intérêt public. Nous croyons avoir démontré que l'accumulation des capitaux présente un intérêt de premier ordre pour la société tout entière ; or, le seul moyen efficace qu'ait le législateur pour l'encourager, c'est de reconnaître toute l'extension possible aux avantages que le propriétaire sain d'esprit est maître de tirer de ses biens, pour lui et pour ceux qui lui sont chers, — sous la double réserve qu'il s'agisse réellement d'avantages pour lui et les siens, non de simples dommages causés à autrui par malice, et que l'exercice des droits des uns ne porte pas atteinte à ceux des autres.

Il est vrai qu'il est très difficile, dans bien des cas, de déterminer le point où l'usage d'un droit commence à porter aux droits d'autrui une atteinte qui doive être réprimée. Nous discuterons ce point à propos de beaucoup de questions, par exemple en examinant le cas où l'exercice du droit, qui appartient aux patrons comme aux ouvriers, de se concerter sur les conditions dans lesquelles ils concluront des contrats de travail, dégénère en atteinte à la liberté d'autres patrons ou d'autres ouvriers. Mais la difficulté pratique de déterminer le point précis où s'arrêtent les droits de chaque individu n'autorise nullement à méconnaître l'intérêt économique, autant que moral, qui s'attache à ce que ces droits soient *respectés et protégés aussi complètement que possible.*

C'est afin de donner une base juridique à l'intervention de l'Etat, tendant à modifier la répartition des biens ou à modifier les contrats, que l'*Ecole solidariste*, si en faveur en ce moment, imagine une sorte de *dette* de chaque individu envers la société, fondée sur l'immense différence existant entre ce qu'il reçoit d'elle, par suite de l'accumulation des connaissances, des inventions et des capitaux produits par l'effort de tant de générations, et le concours qu'il apporte à la vie économique. Par le seul fait qu'il profite de tous les progrès réalisés avant lui, chaque homme se lierait envers l'ensemble de l'humanité par un *quasi-contrat*, qui obligerait ceux qui tirent de ces progrès des avantages plus grands que la plupart des autres hommes à restituer à ceux-ci une partie de la différence ; le juge ou le législateur, en les forçant à s'acquitter de cette dette, ne ferait que procéder à un *redressement des comptes* antérieurs entre ceux qui ont injustement reçu, les uns une part excessive, les autres une part insuffisante du patrimoine commun.

Malgré tous leurs efforts pour présenter le quasi-contrat social, né du développement spontané des rapports entre les hommes,

sous un aspect moins fantaisiste que celui du *contrat social* si arbitrairement inventé par Rousseau, les défenseurs de cette idée n'arrivent pas à donner le caractère d'un lien de droit, obligeant certains individus envers d'autres, à la prétendue dette fondée sur la différence des avantages que chacun retire de l'organisation de la société. Ils n'ont aucun moyen, en effet, de déterminer la mesure, certainement très inégale, elle aussi, dans laquelle ceux qui bénéficient inégalement des progrès réalisés depuis la sauvagerie primitive ont contribué à ces progrès, soit par eux-mêmes, soit par leurs auteurs, au sens juridique du mot. On ne saurait appeler redressement de comptes une intervention fondée sur des considérations tellement vagues et générales qu'elles ne peuvent servir de base à aucun compte, même approché, et qu'elles justifieraient la confiscation intégrale de tous les biens transmis par héritage, tout aussi bien qu'une répartition de l'impôt ayant simplement pour objet d'atténuer les inégalités sociales dans une mesure restreinte. Il n'y a, dans toute cette théorie, qu'un cliquetis de termes juridiques détournés de leur sens précis. Elle n'apporte aucune réponse nouvelle aux objections économiques tirées du caractère arbitraire des redressements proposés, des abus auxquels ils donneraient lieu, du peu de confiance qu'inspirent l'équité et la clairvoyance des autorités appelées à y procéder et, surtout, des répercussions qui rendraient la plupart des mesures préconisées aussi nuisibles à leurs bénéficiaires apparents qu'à leurs victimes immédiates.

Sans aller jusqu'à modifier toute la répartition des biens par un redressement de comptes si arbitraire, d'autres membres de l'Ecole rattachent à l'idée de *solidarité sociale* une créance véritable, en vertu de laquelle tout homme aurait *droit* à un minimum de moyens de subsistance et d'instruction, en sorte que la société aurait envers lui une dette certaine, dont la loi devrait assurer l'acquittement au moyen d'impôts prélevés sur les riches. Mais, pour baser des obligations précises sur la solidarité, il faut choisir entre les sens ondoyants et divers que ce mot prend, dans les apostrophes éloquentes des orateurs ou dans les raisonnements subtils des économistes, des juristes et des philosophes qui résument en lui leurs idées.

Si on entend désigner par la solidarité un lien moral qui existe entre tous les hommes et qui ne permet à aucun d'entre eux de se désintéresser absolument du sort des autres, on n'ajoute rien à la vieille idée de *charité*. Beaucoup de politiciens et même d'économistes emploient le mot solidarité tout simplement afin

d'éviter le mot charité, qui a pour eux le défaut de figurer dans la liste des vertus théologales et de tenir une grande place dans toutes les religions. Mais d'autres entendent invoquer une idée nouvelle, dont les conséquences économiques sont trop graves pour que nous ne nous y arrêtions pas.

La plupart des doctrines morales distinguent les devoirs envers autrui en deux grandes catégories, se rattachant l'une à l'idée de *justice*, l'autre à celle de *charité*. Les devoirs de justice sont tous corrélatifs d'un *droit*, que peut revendiquer la personne envers qui ils nous obligent et auquel le Droit positif doit, autant que possible, donner une sanction légale ; ils impliquent une *dette*, résultant de rapports économiques, de contrats ou de quasi-contrats où intervient l'idée d'échange ou de promesse, d'actes plus ou moins volontaires engageant la responsabilité de celui qui les a commis envers des tiers dont il a diminué les ressources ou accru les besoins. Les devoirs de charité ne comportent au contraire qu'une *obligation morale*, à laquelle ne correspond aucune *créance* et dont, par suite, personne n'est en droit de poursuivre l'exécution, si elle n'est pas volontairement consentie. Les moralistes rangent généralement l'obligation de pourvoir aux besoins d'autrui parmi les devoirs de justice, quand il s'agit soit des enfants de la naissance de qui nous sommes responsables, soit des parents envers qui nous sommes débiteurs des soins reçus dans notre enfance ; à ce devoir répond, en Droit positif, la dette alimentaire. Ils considèrent au contraire l'assistance envers les étrangers comme un devoir de charité, n'impliquant aucune dette positive dont l'acquittement puisse être revendiqué par qui que ce soit ou imposé par une contrainte légale.

A ces doctrines s'en opposent d'autres, qui tendent à soustraire l'assisté à la situation précaire où il se trouve, s'il ne peut exiger de personne ce dont il a besoin, et surtout à la dette de reconnaissance qu'il contracte, en acceptant ce à quoi il n'a pas droit. De nos jours, les partisans de ces idées nouvelles cherchent à rattacher à l'idée de solidarité celle d'une *créance* véritable, ayant comme contre-partie la *dette* de tous ceux qui profitent de l'organisation sociale, du trésor des connaissances acquises, des moyens de production et de circulation accumulés par le travail des siècles. Elle en conclut que les riches, tirant de ce fonds commun infiniment plus de jouissances que les pauvres, sont débiteurs d'une partie du superflu que le régime de la propriété individuelle leur permet d'y puiser, envers ceux que ce même régime empêche d'y prendre le nécessaire.

Cette conclusion s'impose en effet, si l'on nie la légitimité de la transmission héréditaire des biens : mais alors, ce que les riches doivent restituer, ce n'est pas une partie de leur superflu, c'est la totalité des biens usurpés. Si, au contraire, on admet que le régime de la propriété héréditaire est juste et utile à la société tout entière, pour être en droit d'affirmer que les riches ont envers les pauvres une dette véritable, il faut d'abord démontrer que les premiers puisent dans le fonds social *plus* et les derniers *moins* qu'ils n'y ont apporté, par eux-mêmes ou par leurs auteurs. Or, cette démonstration est loin d'être faite et, comme il s'agit là d'un argument économique, l'Economie politique est à même d'apprécier la fragilité de la doctrine morale qu'on édifie sur lui.

En effet, c'est la science économique qui montre que la propriété ne constitue nullement un prélèvement arbitraire sur la richesse créée par autrui, lorsqu'elle est fondée sur la libre disposition, par chacun, des produits de son travail. Sans doute, le régime idéal basé sur ce principe a été faussé souvent par des violences ou par des fraudes, en sorte que l'usurpation se trouve à l'origine d'une partie des fortunes détenues par les propriétaires actuels. Mais, par contre, les richesses créées par les familles qui ont réellement constitué beaucoup de ces fortunes, qui les ont grossies de génération en génération, au moyen du travail et de l'épargne, dépassent presque toujours celles dont ces familles sont restées propriétaires : les inventeurs, les fondateurs des entreprises lucratives, les simples travailleurs, qui épargnent peu à peu au lieu de dépenser tout leur gain, les spéculateurs mêmes, qui atténuent les calamités sociales en assumant au bon moment certains risques, sont les auteurs de l'augmentation des moyens de production et des progrès dans l'art de les utiliser, grâce auxquels les populations ouvrières vivent infiniment mieux, de nos jours, et souffrent moins souvent de la faim que les sauvages primitifs ou les paysans du moyen âge. Inversement, beaucoup de pauvres descendent de familles qui, de génération en génération, n'ont subsisté qu'en faisant appel au secours d'autrui, car les habitudes qui perpétuent la misère sont, hélas ! héréditaires comme la fortune. Sans doute, il y a beaucoup de misères imméritées, comme de fortunes mal acquises ; mais beaucoup aussi proviennent de ce que les malheureux actuels ou leurs ascendants ont été imprévoyants ou paresseux, ont consommé plus qu'ils ne produisaient. Tout compte fait, il est probable que les riches représentent les familles qui ont enrichi la société tout entière, plus qu'elles ne s'enrichissaient elles-

mêmes, et les pauvres celles qui constituaient un poids mort ou une charge retardant ce progrès; en tout cas, le contraire n'est nullement prouvé, et rien n'autorise à affirmer que les droits légitimement transmis aux premiers soient grevés d'une dette quelconque envers les derniers.

C'est pourquoi on ne peut pas trouver la base morale du devoir d'assistance dans un compte de *doit et avoir*, dans une obligation se rattachant au mécanisme du monde économique, et il faut bien, si l'on ne veut pas le nier, se contenter de l'antique conception qui fait de la charité un *devoir* pour le riche, en regard duquel n'apparaît aucun *droit* du pauvre.

Certains juristes envisagent la solidarité simplement comme *un fait*, résultant de l'*enchevêtrement de tous les intérêts* dans une société basée sur la division du travail et la production pour le marché. Ils considèrent ce fait comme dominant toute la vie sociale moderne, ce qui est incontestable. Puis ils en concluent que l'objectif des pouvoirs publics doit être de le développer, ce qui n'est nullement démontré. De ce que la solidarité de fait croît avec la civilisation, il ne résulte pas qu'elle soit toujours bonne. Quand elle est utile et bienfaisante, comme l'est la solidarité des marchés résultant de la facilité des transports, il faut en favoriser l'essor ; quand elle est nuisible, comme c'est le cas dans le développement des maladies épidémiques, il faut en combattre les effets par tous les moyens.

La seule conclusion à tirer de son existence, c'est que, dans tous les cas où elle s'impose, il faut y adapter l'organisation de l'activité humaine. Nous avons déjà dit, en étudiant le rôle de l'Etat, qu'il est impossible de donner satisfaction à certains besoins sans recourir à une action collective dont tous les habitants d'une région profitent, bon gré, mal gré, et dans laquelle on ne saurait, en pratique, proportionner exactement les sacrifices de chacun aux avantages qu'il reçoit. Dans ces cas, on ne peut pas répartir les frais avec une justice rigoureuse, et chacun doit y contribuer suivant ses facultés, autant et plus que suivant son degré d'intérêt. C'est pourquoi l'idée de *solidarité nationale* domine toute la théorie des *impôts*. Mais la répartition des charges publiques qui résulte de leur assiette présente assez de difficultés et soulève assez de contestations pour qu'on ne cherche à en étendre le principe ni aux accords entre particuliers, ni aux prestations dont le prix peut être déterminé, dans des conditions bien moins arbitraires, par l'offre et la demande.

Au fond, le caractère commun de toutes les idées que nous venons de passer en revue, c'est de limiter le rôle du *contrat* librement consenti dans la vie économique, pour étendre celui du *règlement* ou de l'*appréciation d'un juge*. Elles tendent à considérer les rapports entre échangistes, non comme des *accords*, profitables à la fois aux deux parties qui estiment avoir intérêt à les conclure, mais comme des *combats*, où il faut empêcher le plus fort d'écraser le plus faible. Elles envisagent la propriété, non comme un *droit* acquis par le travail et l'épargne, mais comme une sorte de *fonction*, conférée à certains individus sous le contrôle de la société, qui devrait s'assurer que les biens créés par elle sont gérés au mieux des intérêts de tous ses membres.

Or, l'expérience montre que les règlements ont bien difficilement la souplesse nécessaire pour s'adapter à toutes les situations, que ni leurs auteurs ni les juges ne sont, de leur nature, plus clairvoyants que les particuliers, en ce qui concerne les intérêts de chacun, et sont loin d'avoir toujours l'impartialité indispensable pour que l'exercice des pouvoirs qui leur sont conférés dans l'intérêt général n'engendre pas de graves abus. D'autre part, l'analyse des phénomènes économiques montre qu'il existe, entre les intérêts des hommes, beaucoup plus d'harmonie qu'on ne le croit généralement, que le développement des capitaux, qu'assure seule la liberté d'en disposer, est la condition essentielle de l'amélioration du sort de tous, notamment de celui des travailleurs. Les conditions des contrats librement consentis sont déterminées, quelle que soit la situation des contractants, par le jeu de l'offre et de la demande, qui s'impose aux puissants comme aux faibles. Rien ne prouve qu'elles soient moins conformes à l'intérêt général que celles que fixerait la puissance publique, et elles sont certainement beaucoup moins arbitraires. C'est pourquoi l'Etat doit se borner à réprimer la violence et la fraude, quand elles sont démontrées, sans les supposer partout pour imposer à tous les volontés de ses représentants.

D. — L'ASSISTANCE PUBLIQUE, L'INSTRUCTION PUBLIQUE ET LA POPULATION. — L'étude des doctrines interventionnistes nous a montré leur impuissance à remédier aux inconvénients et à suppléer aux lacunes constatées plus haut dans la direction du mouvement économique par le mécanisme des prix. L'Etat ne saurait donner une direction plus utile à la production et, quand il essaie de soutenir les entreprises qu'élimine la concurrence, de corriger les inégalités de la répartition ou d'introduire plus de justice dans

les contrats d'où elle résulte, il fait plus de mal que de bien, crée plus d'injustices qu'il n'en corrige. Reste à examiner dans quelle mesure il peut remédier aux misères extrêmes, qui constituent le vice vraiment criant de la répartition spontanée des biens, et agir sur la solution des deux autres problèmes que ne règle pas la concurrence, ceux de la distribution de l'enseignement et du développement de la population.

L'assistance publique peut rendre de sérieux services, sans rien enlever de son efficacité au stimulant de la concurrence, si elle vient en aide, non à tous les individus que leur paresse, leur inhabileté ou même leur mauvaise chance ont empêché de prospérer autant que les autres, mais seulement à ceux que des accidents ou leur faiblesse naturelle mettent absolument hors d'état de gagner leur vie. L'assistance présente bien les caractères d'un service public dont les charges incombent aux contribuables ; il n'est besoin de faire appel, pour le démontrer, ni au devoir de charité universellement reconnu, ni à un devoir de justice basé sur la prétendue dette née de la solidarité discutée plus haut. Les arguments économiques, tirés des considérations d'utilité, justifient pleinement, à eux seuls, l'existence de l'assistance publique, car il s'agit là, au premier chef, d'un intérêt collectif, auquel il n'est nullement certain qu'il sera pourvu suffisamment par l'initiative privée ; cela est facile à établir.

Il n'est pas douteux qu'il y ait un intérêt considérable, pour la société tout entière, à ne pas laisser subsister les foyers des crimes et des maladies contagieuses qu'engendre et développe la misère. Mais l'*intérêt bien entendu* est tout à fait impuissant, quoi qu'en disent certains partisans de la morale utilitaire, pour provoquer un développement de la charité privée qui suffise à assurer leur extinction : l'action isolée de chaque individu ne peut pas atténuer les maux que le paupérisme engendre, dans une mesure suffisante pour qu'il retire personnellement un profit appréciable du bien qu'il a fait, et, quand beaucoup d'individus comprennent l'utilité d'efforts dont la concomitance pourrait amener des résultats sérieux, l'intérêt trop évident de chacun est de profiter des sacrifices des autres sans y participer, si rien ne l'y oblige. On ne peut pas davantage rattacher la charité privée à l'intérêt individuel, en la considérant comme un moyen de s'affranchir de la peine que cause le spectacle direct ou même la simple connaissance des souffrances d'autrui, par suite des sentiments de *sympathie* naturels à l'homme : l'expérience montre que, dans le cercle restreint de la famille, ces sentiments

suffisent à entraîner les sacrifices les plus larges et les plus constants des uns pour les autres ; mais elle nous apprend aussi que la sympathie pour les étrangers ou même pour les parents un peu éloignés n'a qu'une efficacité très limitée, en dehors de cas exceptionnels : la peine que causent leurs souffrances porte plus souvent à en fuir le spectacle qu'à s'imposer des sacrifices pour les soulager. Les *considérations morales* sont donc le seul stimulant réel de la charité privée et, si leur action est souvent très efficace à cet égard, on ne saurait compter qu'elle le sera partout et toujours dans une mesure suffisante pour parer à tous les besoins.

Dès lors, il faut que l'assistance publique y pourvoie, en faisant appel aux ressources de l'impôt quand les dons volontaires sont insuffisants. Mais son organisation est un des problèmes les plus difficiles qui se posent, parce que, mal comprise, *elle développe les maux qu'elle prétend guérir*. Accordée à toutes les misères, sans limitation et sans examen de leur origine, la charité, bien loin de réduire le paupérisme, engendre une paresse et une imprévoyance qui l'étendent démesurément, comme l'ont montré jadis les couvents en Espagne et les lois des pauvres en Angleterre. L'assistance ne peut être très large, sans danger, que vis-à-vis des misères évidemment imméritées. Pour ne pas encourager le chômage volontaire, elle doit imposer le travail aux individus valides qui prétendent n'en pas trouver. Pour que ses secours ne développent pas la criminalité, en fournissant aux délinquants d'habitude les moyens de suppléer à l'irrégularité des ressources du vol, il faut qu'elle soit liée à une organisation de la police contrôlant les moyens d'existence des assistés et réprimant le vagabondage. Enfin, pour ne pas décourager la prévoyance et rompre les liens de famille, il importe qu'elle ne fasse jamais à l'homme vivant volontairement au jour le jour, à l'enfant abandonné par ses parents, une situation préférable à celle que le travailleur laborieux et économe peut faire à lui-même et à ses enfants, dans le présent et dans l'avenir.

Nous examinerons en détail les problèmes que soulève l'organisation de la charité publique et privée, dans le Livre II de ce Cours. Nous voulons seulement montrer ici que, même dans les cas où elle s'impose, l'intervention de l'autorité publique dans la répartition des biens n'est pas sans danger. Nous ne reviendrons d'ailleurs pas, quant à présent, sur les dangers politiques que présente toute action administrative touchant de trop près aux intérêts privés, surtout quand elle est nécessairement confiée à

des autorités locales et électives. Leur gravité, en la matière, est singulièrement mise en relief par les rapports de l'Inspection générale des services administratifs sur les services d'assistance obligatoire, en France. La partialité et le favoritisme, dans la distribution des secours puisés dans la bourse commune, sont une cause effrayante de démoralisation et peuvent devenir une cause de ruine, si un appel un peu large au budget général est prévu, sans être soumis à un contrôle permanent et indépendant.

Il va de soi que tout ce que nous disons de l'assistance s'applique aux prétendues assurances présentant ce double caractère : 1° que les ressources proviennent beaucoup moins des primes payées par les intéressés que des concours imposés aux patrons ou aux contribuables ; 2° que le bénéfice des allocations est lié, non à des événements aléatoires constatés avec certitude, mais à l'appréciation des besoins et des ressources de l'assuré, de son aptitude au travail, des causes de son chômage, etc.

L'intervention de l'Etat dans la *distribution de l'enseignement* constitue au fond, comme les assurances sociales, une forme d'assistance. Il est généralement admis, aujourd'hui, qu'un minimum d'instruction donné aux enfants fait partie de la dette d'éducation que les parents ont contractée envers eux, en les appelant à la vie, et dont la loi doit assurer l'acquittement. La gratuité de l'enseignement primaire est considérée, dans beaucoup de pays, comme la contre-partie de cette obligation. Pourtant, c'est aux parents, et non à l'Etat, que celle-ci incombe; on ne voit donc pas pourquoi la gratuité n'est pas accordée uniquement aux familles qui supportent des charges exceptionnelles ou qui ont des titres spéciaux à bénéficier d'un véritable secours.

L'Etat ouvre, par les bourses, l'accès de l'enseignement secondaire ou supérieur à des jeunes gens dont la famille n'en pourrait pas supporter les frais. S'il s'agit d'intelligences d'élite, l'intérêt de la civilisation commande d'assurer ainsi leur mise en valeur, du moment où la répartition normale des biens ne permet pas aux parents d'y pourvoir. En dehors de ce cas, la multiplication des bourses est un mal, plutôt qu'un bien. En effet, les débouchés offerts par les carrières libérales, les emplois exigeant une longue culture générale ou technique se multiplient, dans un pays, précisément quand la richesse s'y développe et y multiplie également les familles à même de donner à leurs enfants l'instruction que ces occupations exigent. Le nombre des jeunes gens recevant l'enseignement secondaire ou supérieur et celui des emplois dans lesquels la culture correspondante est un gagne-pain

croissent donc simultanément. En développant le premier plus vite que le second, on déprime artificiellement les salaires dans les emplois en question et on crée un prolétariat intellectuel, composé d'hommes n'ayant ni revenu assuré, ni emploi rémunérateur répondant à leur culture, qui est une cause de misères individuelles et de dangers sociaux.

Les questions de l'assistance et de l'enseignement gratuit sont intimement liées à celle de la *population*. Au temps où Malthus et Ricardo voyaient, non sans raison, dans une natalité excessive un des principaux obstacles à l'amélioration du sort des classes ouvrières en Angleterre, on signalait les dangers, à ce point de vue, des lois des pauvres mettant en fait à la charge de la paroisse l'entretien des enfants des prolétaires. Aujourd'hui, en France, où l'insuffisance de la natalité est un péril public, la préoccupation inverse devrait dominer toutes les lois sur l'assistance et sur les assurances ouvrières. En affectant exclusivement aux familles nombreuses ou aux vieillards qui ont élevé plusieurs enfants les centaines de millions que ces œuvres absorberaient chaque année, si jamais elles atteignaient le plein développement prévu par les lois antérieures à la guerre, on pourrait alléger très sérieusement les charges et assurer l'avenir de ceux qui ont donné un nombre suffisant de citoyens à la patrie. Il serait d'ailleurs absolument juste de poser en principe que seuls peuvent obtenir des secours réguliers, en dehors de calamités exceptionnelles, ceux qui ont des charges de famille assez lourdes. Nous avons vu, en effet, que c'est le salaire courant qui détermine les conditions moyennes d'existence de la famille de composition moyenne : le célibataire valide ou le ménage dont le nombre d'enfants est inférieur au chiffre nécessaire pour assurer une progression modérée de la population peut donc, avec ce salaire, vivre dans des conditions normales et assurer son avenir, tandis que le ménage chargé d'enfants nombreux a grand peine à suffire à leur entretien et a, dès lors, des titres sérieux à être secouru.

De même, dans un pays à natalité trop faible, la gratuité de l'enseignement primaire devrait être réservée, en dehors des cas de misère bien constatée, aux familles ayant un nombre d'enfants suffisant. Les bourses de l'enseignement secondaire ou supérieur ne devraient être données à des enfants n'ayant pas des capacités exceptionnelles que s'ils appartiennent à des familles bourgeoises nombreuses et peu aisées, l'éducation aux frais de l'Etat étant alors justifiée par la nécessité de ne pas laisser se répandre l'idée que la multiplicité des enfants est une cause de déchéance sociale.

La puissance publique peut encore agir d'une manière efficace sur la natalité, sans sortir de ses attributions normales et sans faire acte de favoritisme, en tenant compte des situations de famille dans les lois militaires et surtout dans la répartition des impôts. Cette répartition doit avoir pour base les facultés contributives de chacun. Or, il est clair que ces facultés sont beaucoup plus grandes, avec un même revenu, pour un célibataire ou pour un ménage ayant peu d'enfants que pour des parents ayant de nombreuses bouches à nourrir et supportant toutes les dépenses et les sujétions correspondantes. Dans les tarifs de tous les impôts ayant pour base le revenu ou le loyer, dans les exemptions auxquelles ils donnent lieu pour les situations gênées, il est équitable de tenir compte de ces différences et, si on le fait largement, il en résulte un allègement très sérieux des charges des familles nombreuses.

On voit combien sont étroitement liées entre elles et avec le régime fiscal les trois questions que l'initiative individuelle ne suffit pas à résoudre au mieux de l'intérêt général, celles de la misère, de la distribution de l'enseignement et de la population. Dans la solution des problèmes que soulèvent l'assistance publique, l'instruction publique et la répartition des impôts, les considérations relatives à la population doivent être prises en considération et peuvent l'être d'autant plus aisément que les solutions à adopter ne sont jamais rigoureusement fixées par des règles de justice. Nous avons vu, en effet, que la solidarité de fait existant entre tous les citoyens et obligeant à répartir entre eux les charges d'intérêt commun ne permet pas de déterminer avec précision la part qui doit incomber à chacun dans ces charges. Rien ne fixe non plus la mesure dans laquelle elles doivent être accrues pour subvenir aux besoins des malheureux et pour distribuer gratuitement l'enseignement à ses divers degrés. La puissance publique peut donc, en légiférant sur ces matières, tenir un compte plus ou moins large des charges de famille, selon que la population tend à croître avec excès ou, au contraire, à devenir stationnaire et même à diminuer. Ce serait d'ailleurs se faire une grande illusion que de croire qu'elle puisse exercer une influence considérable sur la natalité, qui dépend surtout des dispositions morales des hommes : jamais l'assistance, l'enseignement gratuit ou les différences de charges fiscales ne pourront exercer une action suffisante pour transformer les tendances de la masse de la population, au point de vue de la constitution des familles. Mais en cette matière où, nous l'avons dit (page 446), l'influence régula-

trice des prix et de la concurrence n'a qu'une action insuffisante, celle de l'Etat peut s'y ajouter avec avantage.

Un examen attentif ne révèle guère, en dehors des services où le monopole s'établit nécessairement, comme celui des voies de communication, d'autres matières importantes dans lesquelles l'intervention de l'Etat puisse vraiment combler les lacunes et corriger les vices de la direction du mouvement économique par le mécanisme des prix. Au point de vue de la *production*, le petit nombre des cas où cette intervention est utile s'explique par trois raisons : les circonstances où elle est justifiée par une opposition réelle entre l'intérêt social et l'organisation économique basée sur la liberté du travail et des entreprises sont extrêmement rares ; elle n'est susceptible de donner une direction meilleure à la production que dans des conditions très spéciales ; enfin, il est impossible de concevoir son application générale sous une forme qui n'atténue pas considérablement l'effet des deux stimulants essentiels de l'effort humain, la concurrence et le droit de disposer des biens acquis et conservés grâce au travail et à la prévoyance. L'étude attentive des conditions de la *répartition* nous a montré, d'autre part, qu'il est impossible de compter sur elle pour améliorer sérieusement le sort des travailleurs en relevant le taux du salaire réel ; elle ne peut guère se produire utilement que pour soulager les misères imméritées, à condition d'y apporter une grande prudence, et pour exercer une influence toujours très limitée sur la diffusion de l'enseignement et sur le mouvement de la population. Ce sont ces considérations qui justifient l'hostilité de l'Ecole libérale contre l'intervention de l'Etat dans la vie économique, en dehors de cas très exceptionnels : si respectables que soient les sentiments qui y font appel, ils ne peuvent prévaloir contre les conclusions de la science, qui démontre son impuissance ou ses dangers.

A côté des cœurs généreux qu'inspirent ces sentiments, d'habiles politiques espèrent détourner du socialisme pur, en proposant des remèdes moins radicaux, les esprits qui ne peuvent se résigner à subir les imperfections de la société actuelle. Ils reprochent aux économistes de manquer d'adresse, en démontrant l'inanité de ces remèdes. C'est là une argumentation dont la science n'a pas à connaître. Il est bon, cependant, de constater que, pour être méprisable, elle n'en est pas plus conforme à l'intérêt bien entendu de la conservation sociale. Ils sont bien imprudents, et non pas habiles, ceux qui font espérer, d'une simple interven-

tion de la puissance publique dans le jeu des entreprises privées, des résultats qu'elle ne peut pas donner, en vue de discréditer les systèmes tendant à supprimer toute entreprise privée. Peut-être les mirages de l'interventionnisme peuvent-ils retarder un peu les progrès du socialisme; mais les déceptions auxquelles aboutiront nécessairement les espoirs qu'ils font naître ne peuvent profiter qu'aux partis révolutionnaires. Il nous reste à voir ce que l'on peut attendre des solutions préconisées par ceux-ci.

III. Le socialisme. — Les écoles socialistes ne se bornent pas à diriger, contre le mécanisme économique basé sur l'initiative individuelle, des critiques portant sur tel ou tel vice de son fonctionnement, comme celles que nous venons de discuter; elles ne proposent pas de faire intervenir l'Etat pour réaliser des réformes partielles, comme celles que nous examinerons successivement dans l'étude spéciale des diverses questions qui feront l'objet des Livres suivants. Leur objectif commun est de transformer complètement l'organisation sociale, en vue de faire disparaître les inégalités, injustes suivant elles, qui résultent : 1° au début dans la vie, de la différence entre les éducations et les fortunes, sous le régime de la propriété productrice de revenus et héréditaire; 2° au cours de l'existence, du succès inégal des entreprises, sous le régime de la concurrence.

Pour arriver à ce résultat, les socialistes ont imaginé des combinaisons extrêmement diverses, qu'il est impossible de passer toutes en revue. Nous voudrions seulement indiquer leurs principaux aspects, puis résumer les traits essentiels du système le plus complet, de celui qui a joué le plus grand rôle et conquis le plus d'adhérents, le collectivisme de Karl Marx, enfin grouper, en un exposé d'ensemble, les objections communes auxquelles donnent lieu toutes ces conceptions.

A. — Les formes principales du socialisme. — La seule manière logique de supprimer les inégalités, c'est de mettre en commun les produits obtenus par la collaboration de tous. Si l'on veut donner un fondement scientifique au socialisme, on peut le trouver dans cette idée qu'il n'y a pas, en réalité, de *production individuelle*. Toute production implique de nombreux concours, et les résultats dus à chacun d'eux sont indiscernables. Dans l'Economie en nature, la collaboration effective et constante n'existait qu'entre les membres du groupe familial et les échanges d'un groupe à l'autre étaient rares et peu impor-

tants ; les produits obtenus en commun par chaque famille étaient consommés en commun, le chef attribuant aux divers membres leur tâche et leur part. Dans la production actuelle pour le marché, toutes les activités s'enchevêtrent et aucun produit agricole ou industriel n'est obtenu par une ferme ou une usine sans le concours de nombreux établissements, où des travailleurs de toute origine ont produit les matières premières et l'outillage mis en œuvre par cette ferme ou cette usine, en utilisant eux mêmes les produits d'une foule d'autres entreprises, transportés par d'autres entreprises encore, et ainsi de suite à l'infini. Il faut donc appliquer *à l'ensemble* le régime de l'économie en nature, en utilisant au mieux de l'intérêt collectif les moyens de production et en confiant la répartition des tâches et des produits à une autorité qui s'exerce sur tout le groupe. La mise en commun des moyens de production fera disparaître les *inégalités* résultant aujourd'hui de la possession de la terre et des capitaux par certaines familles; la fusion de toutes les entreprises ne permettra pas que la concurrence en engendre de nouvelles.

La première question qui se pose est celle de l'*étendue géographique* du groupe. Dans la première moitié du XIXe siècle, les auteurs d'utopies socialistes imaginaient des *associations restreintes*. Le phalanstère de Fourier devait comprendre environ 1800 personnes. Robert Owen, Cabet imaginèrent des groupements analogues, qui vivraient presqu'exclusivement de leurs propres produits. Telle était la confiance des inventeurs de systèmes dans l'excellence de cette organisation qu'ils comptaient que, une fois mise à l'essai, elle se substituerait sans violence aux entreprises individuelles. Malheureusement, les essais assez nombreux qui en furent faits sombrèrent tous dans la paresse ou la discorde. D'autres écrivains préconisent un socialisme *municipal*, où les communes posséderaient les terres et les capitaux exploités en commun par leurs membres. Depuis que les chemins de fer et la navigation à vapeur ont rendu fréquents les échanges à grande distance, la *nationalisation* des capitaux et des entreprises représente le minimum nécessaire pour constituer un organisme se suffisant à lui-même. La *socialisation* englobant toute la terre paraît même seule répondre à la doctrine, depuis que le monde entier constitue un marché unique, auquel l'échange constant des matières premières, des instruments de production et des objets de consommation donne le caractère d'un seul et immense atelier, travaillant pour tous les hommes.

Cette extension s'impose d'ailleurs par deux raisons puissantes.

La première, doctrinale, est *l'impossibilité de poser une limite à la solidarité égalitaire.* Si on n'admet pas qu'un individu ait, à titre d'héritier des premiers occupants, un droit spécial sur la terre mise en valeur par ses ancêtres, on ne voit pas à quel titre un groupe local prétendrait se réserver, comme descendant de tel ou tel peuple, les bénéfices de l'exploitation d'un sol particulièrement fertile, d'un sous-sol particulièrement riche en houille ou en minerais, ou même les agréments d'un climat particulièrement sain et d'une région bien abritée et riche en beaux points de vue. Du moment où tous les hommes naissent avec les mêmes droits, il faut répartir ces avantages entre tous, en grevant les bénéficiaires, nécessairement limités en nombre, de charges compensatoires, au profit de tous les autres.

La seconde raison, pour ne point admettre de groupes indépendants est d'ordre pratique : c'est *la difficulté de régler les échanges internationaux.* Le jour où les prix ne seraient plus déterminés par la concurrence entre les particuliers, toujours nombreux, qui ont les mêmes produits à écouler ou les mêmes besoins à satisfaire, il faudrait que des traités intervinssent, par la voie diplomatique, entre les peuples qui auraient besoin de coton et les Etats-Unis, entre ceux qui manqueraient de houille et l'Angleterre, etc. ; ce serait la seule manière de régler les conditions des échanges des produits des uns contre ceux des autres, une fois l'offre et la demande individuelles abolies. Il est difficile d'imaginer comment l'accord s'établirait sur la mesure des avantages qu'un ou deux peuples pourraient légitimement tirer d'un monopole naturel, pour la fourniture d'objets essentiels à l'industrie ou à l'alimentation de plusieurs autres.

Le jour où la transmission héréditaire et la liberté des contrats ne seraient plus reconnues entre individus, il serait évidemment impossible de les laisser subsister au profit des nations, entre lesquelles les relations sont bien plus difficiles à maintenir sur un pied pacifique, faute de juges en cas de désaccord. La seule manière d'éviter des guerres incessantes, quand toutes les transactions commerciales s'établiraient entre gouvernements, serait de faire de chaque peuple un des Etats d'une fédération, seule investie de la souveraineté et ayant qualité pour juger leurs litiges. Il serait dès lors impossible de refuser à cette fédération le pouvoir d'établir, entre les groupes nationaux, l'égalité que ceux-ci maintiendraient entre les cantons, puis entre les individus. Ce n'est pas pousser les choses à l'absurde que de considérer,

avec les socialistes eux-mêmes, l'internationalisme comme la conséquence nécessaire de leur doctrine, même dans les jours tragiques où les événements font reprendre momentanément au patriotisme la première place dans leur cœur. Et si le règne de ces doctrines ne s'établissait pas à peu près simultanément dans une grande partie du monde, ce n'est pas sans de graves difficultés que fonctionneraient les relations entre le premier Etat où le gouvernement serait le seul négociant et les autres Etats, dont aucun ressortissant ne pourrait faire affaire avec lui sans que le moindre litige, engageant la puissance publique, pût donner naissance à une action diplomatique.

Après l'extension géographique, il faut envisager *le caractère plus ou moins compréhensif de la communauté socialiste*. Quelques auteurs d'utopies l'ont étendue absolument à tout, y compris *les femmes et les enfants*. Déjà Platon la voulait telle dans sa *République*, au moins pour les guerriers, afin que nulle affection ne les détournât du service de la Cité. Sans aller jusqu'à la promiscuité absolue, la plupart des systèmes socialistes comportent la rupture de tout lien de famille, en n'admettant entre l'homme et la femme qu'une union libre, prenant fin à la simple volonté de l'un ou de l'autre ; beaucoup poussent ce système jusqu'au bout de ses conséquences logiques, en chargeant l'Etat d'élever les enfants, qui sans cela risqueraient fort d'être très négligés, entre un père souvent incertain et une mère passée à d'autres amours. La liberté absolue des mœurs est pour les uns l'appât, pour les autres le scandale de ces systèmes. Il faut constater qu'elle est probablement la condition de leur application, car une observation constante montre que le caractère durable des affections familiales est lié, chez les hommes ayant quelques vues d'avenir, à un désir passionné d'améliorer la situation de leurs enfants, qui conduit tout naturellement à l'héritage.

La suppression de la famille n'est cependant pas, théoriquement, nécessaire pour instituer le *communisme* complet, excluant toute propriété individuelle non seulement des capitaux et des terres, mais même des objets de consommation, qui ne seraient répartis qu'au moment des repas. Quelques apôtres modernes de la coopération signalent comme un trait de génie de Fourier d'avoir mis en relief l'énorme économie de travail résultant de la *vie commune*, au point de vue de la préparation des aliments, de l'entretien du ménage, etc. Pourtant, cette idée était déjà appliquée avec succès dans les couvents, les casernes, les internats.

Seulement, on y avait reconnu qu'elle n'est réalisable qu'avec une discipline sévère et qu'elle n'est économique que grâce à une uniformité excluant toute possibilité, pour chacun, d'adapter sa vie à ses goûts personnels, toute indépendance et toute intimité. L'expérience montre que la plupart des hommes, loin d'aspirer à une telle existence, ne la subissent que contraints et forcés, à moins qu'ils n'en considèrent l'adoption comme le plus grand des sacrifices, fait à un idéal religieux ou patriotique.

Sans aller jusqu'à la vie commune, quelques auteurs modernes ont gardé quelque chose de l'idée d'organiser la production sous l'autorité de ceux mêmes qui doivent en consommer les fruits. Ils envisagent le développement des *associations coopératives de consommation* comme un acheminement pacifique vers le socialisme. Déjà les coopératives anglaises possèdent des champs, des usines, des navires, des maisons, etc. Le jour où des associations analogues auraient pris assez d'extension, dans un pays, pour récolter, fabriquer et transporter, isolément ou en se fédérant, tous les produits qu'elles livreraient à leurs membres, la production serait devenue l'œuvre commune des consommateurs. Les économistes qui croient ces entreprises capables d'éliminer ainsi peu à peu les entreprises privées, par une libre concurrence, oublient qu'elles n'ont, en elles-mêmes, aucun élément de supériorité sur ces dernières. Nous verrons au Livre IV que, bien dirigées, elles peuvent rendre de réels services, comme les grands magasins, et amener, pour les mêmes raisons que ceux-ci, un abaissement des prix analogue; mais elles succombent, comme eux, si elles n'ont pas à leur tête des chefs capables et ont tout autant de chance, sinon plus, de manger en erreurs de direction, en coulage ou en malversations le profit qu'elles avaient pour but de distribuer entre les consommateurs.

Le peu d'attrait du communisme pur a engendré la conception, très répandue de nos jours sous le nom de *collectivisme*, dans laquelle on ne mettrait en commun que les *instruments de production*, en y comprenant les capitaux de jouissance producteurs de services, tels que les maisons d'habitation. La nationalisation ne s'appliquerait donc qu'aux terres, aux immeubles, à l'outillage, avec les fonds de roulement et approvisionnements nécessaires à la marche des entreprises, toutes remises aux mains de l'Etat. Chaque travailleur pourrait, en échange de son travail, acquérir dans les magasins publics les objets qu'il voudrait consommer, obtenir la jouissance temporaire des locaux qu'il voudrait occuper. Nous analyserons, dans le paragraphe sui-

vant, le système de Karl Marx, qui est fondé sur cette idée.

Nous voulons seulement faire remarquer ici que, si elle sauvegarde l'indépendance actuelle du travailleur dans le choix de ses consommations, elle ne lui donne aucun moyen d'assurer son avenir personnel ou celui des siens. Il pourrait, sans doute, *différer* une partie de sa consommation, mais non se constituer un avoir *productif de revenu* pour sa vieillesse ou pour ses descendants. Le système collectiviste implique donc l'obligation, pour l'Etat, de pourvoir à l'existence des vieillards, des infirmes, des malades, des orphelins, et même à celle des hommes valides qu'il ne pourrait pas occuper utilement suivant leurs aptitudes. Il doit consacrer le *droit au travail*, que Louis Blanc fit proclamer en 1848, et le *droit à l'assistance*, qui tient une place croissante dans les lois modernes. Il remplace complètement la prévoyance individuelle par la prévoyance collective, qui pourtant semble, jusqu'ici, lui être fort inférieure.

L'échange du travail contre les produits consommables se ferait par l'intermédiaire de *bons de travail*, représentant la part prise par chaque travailleur dans la production de chaque objet. Robert Owen avait essayé ainsi, en 1832, de supprimer le profit en instituant un *magasin d'échange*, qui prendrait et céderait les produits sur la base du prix de revient évalué en travail. Ce magasin ne tarda pas à succomber, par suite de l'encombrement de produits médiocres, dont personne ne voulait, et de l'exagération du temps que chaque ouvrier prétendait avoir consacré à ceux qu'il apportait. La *Banque d'échange*, par laquelle Proudhon comptait faire disparaître l'intérêt du capital en offrant le crédit gratuit, n'a jamais fonctionné.

Un socialisme encore plus atténué ne prétend réserver à la collectivité que les *agents naturels*. Il admet la propriété privée des instruments de production, qui sont l'œuvre des hommes ; au contraire, il n'admet pas que la rente engendrée, non par le travail et l'épargne, mais par le fait social de l'agglomération des hommes, appartienne à des particuliers : c'est contre le revenu non gagné, tiré de son appropriation, qu'Henry Georges s'élevait jadis, en Amérique. L'Etat, dans cette conception, disposerait seul des terres arables ou des terrains à bâtir, des mines et des chutes d'eau, dont il pourrait seulement concéder temporairement la jouissance, en se réservant d'en accroître le loyer, lors du renouvellement des baux, dans la mesure répondant à l'accroissement de la population. Toutes les charges publiques seraient ainsi largement couvertes, mais les entreprises privées subsisteraient, soumises

seulement à la nécessité de subir les conditions fixées par l'Etat pour l'occupation et l'exploitation du sol. Ce système se ramène presque à une forme d'interventionisme accentué.

Une autre conception laissant place à des entreprises privées est celle qui ne réclame l'abolition que de la *propriété capitaliste*, en réservant ce nom à celle que le propriétaire ne peut pas exploiter sans y employer d'autres travailleurs. On laisserait la propriété de sa terre, de ses outils, de son fonds de commerce au *paysan*, à l'*artisan*, au *boutiquier* qui cultive ses champs, exerce son métier ou tient sa boutique sans autre concours régulier que celui de sa famille. Les chefs politiques du socialisme acceptent aujourd'hui cette idée, pour ne pas s'aliéner une catégorie d'électeurs nombreuse et très attachée à sa situation indépendante. Ils n'expliquent pas, d'ailleurs, comment ils conçoivent le fonctionnement de ces petits organismes et surtout l'écoulement de leurs produits, lorsque tout le système actuel des échanges aura été bouleversé par la concentration de toutes les cultures et de tous les établissements entre les mains d'une collectivité, qui organisera la répartition des denrées et des services sur des bases absolument différentes. Généralement, ils présentent la coexistence de ces deux régimes comme devant être purement transitoire et ils affirment que les petites entreprises agricoles, industrielles ou commerciales viendront bien vite se fondre spontanément dans la grande entreprise collective, dont les avantages sauteront aux yeux de tous.

D'autres, au contraire, envisagent comme une forme normale d'organisation socialiste la remise de tous les instruments de travail aux travailleurs de chaque profession. C'est un programme qui fournit un excellent cri de guerre contre les bourgeois et les capitalistes : *la terre au paysan, la mine au mineur, l'usine ou l'outil à l'ouvrier.*

Dans toutes les branches où la supériorité de la production en grand s'affirme chaque jour davantage, ce programme suppose la constitution d'une société entre tous les collaborateurs d'une même entreprise. Autrefois, c'était sous la forme d'*associations coopératives de production* qu'on concevait cette organisation : Ferdinand Lassalle espérait réaliser progressivement la conquête du monde économique par les ouvriers, au moyen d'associations de ce type, subventionnées par l'Etat ; Louis Blanc concevait de même des associations de producteurs, réglementées par l'Etat. Aujourd'hui, ce sont les *syndicats professionnels* qui aspirent à

jouer le même rôle : la fédération de tous les syndicats d'une même profession réglerait leur fonctionnement dans tout le pays, et la fédération de ceux des professions connexes organiserait leur collaboration, dans les industries complexes. L'Etat ne serait que la fédération suprême, appelée à trancher les litiges entre les syndicats.

Il faut bien remarquer que ces solutions ne résolvent nullement le problème de l'égalité. La *production par tête* n'est pas du tout la même dans les divers établissements affectés à une même production, ni, à plus forte raison, dans les établissements voués à des productions différentes. Avec le même travail, on obtient dans telle terre une récolte double, comme abondance, de celle que donne telle autre, ou très supérieure comme qualité. Le rendement des mines ne présente pas moins d'inégalité, suivant leur nature, et même celui des usines métallurgiques, suivant leur outillage. Dans certaines industries, toute la production est obtenue de main d'homme et une faible production emploie beaucoup de bras, tandis que, dans d'autres, la machine fait tout et des résultats considérables n'exigent qu'un personnel infime. On ne pourrait rétablir l'égalité qu'en faisant verser à la collectivité, par les détenteurs des postes privilégiés, des *redevances* dont la détermination comporterait une part considérable d'arbitraire et dont le recouvrement soulèverait de fortes difficultés : on sait celles qu'engendre déjà la répartition des impôts directs, infiniment moins importants et pour l'établissement desquels les baux librement débattus fournissent tantôt une base solide, tantôt des termes de comparaison très utiles, qui feraient défaut le jour où l'affermage et la location auraient disparu.

Quoi qu'on fît, on n'arriverait jamais à égaliser le produit tiré par les travailleurs des diverses exploitations individuelles ou collectives. Si l'inégalité due, aujourd'hui, aux richesses acquises par le détenteur lui-même ou reçues de ses parents provoque des récriminations, combien plus difficilement supporterait-on une inégalité, même bien moindre, ayant sa source dans l'appréciation des agents de l'Etat chargés de fixer les redevances compensatoires dues par les uns ou les autres.

La *transmission des emplois* plus ou moins appréciés soulèverait, d'autre part, des difficultés inextricables. Pour les petites exploitations individuelles, si on laissait le paysan qui aurait amélioré son champ, le petit boutiquier qui aurait accru sa clientèle transmettre à son fils ou céder à qui il voudrait, moyennant une redevance avouée ou dissimulée, cette source d'un revenu

accru, on reconstituerait bien vite une classe capitaliste ; si, au contraire, on refaisait périodiquement la répartition, comme cela se pratiquait dans les communautés agraires telles que le *mir* russe, on n'aurait jamais qu'une exploitation médiocre et sans vues d'avenir. De même, pour les coopératives ou les syndicats : si on autorisait à régler eux-mêmes leur recrutement ceux qui, ayant amélioré leur outillage et leur production, se seraient mis en situation de réaliser des recettes plus élevées et voudraient se les réserver, on créerait des castes prospères à côté de la masse des groupements végétant péniblement ; si on les obligeait à rester ouverts à tout venant, aucun d'entre eux ne s'imposerait les efforts nécessaires pour réaliser des progrès dont il serait certain de ne pas conserver le bénéfice, puisque toute amélioration dans la situation d'un groupe y ferait affluer les candidats.

On voit combien les conceptions socialistes varient. Elles diffèrent les unes des autres par l'étendue et la constitution des organes auxquels l'Etat confierait les diverses fonctions de la vie économique, et aussi par la place plus ou moins grande qu'elles laissent à l'initiative individuelle et à la liberté des contrats, à côté du jeu réglementé de ces organes. On peut établir une chaîne continue reliant, par des combinaisons mixtes, les systèmes socialistes qui élargissent le plus cette place et les idées des interventionnistes qui poussent le plus loin l'extension des services publics. Mais chaque système ne réalise vraiment l'idéal d'égalité complète, au moins au point de départ dans la vie économique, qui est le principe essentiel du socialisme, que dans la mesure où il admet, d'une part, la direction de la production par l'Etat ou par des organes investis par lui de véritables monopoles, d'autre part, la répartition des produits par voie d'autorité.

B. — Le collectivisme marxiste et la théorie de la valeur. — Le caractère essentiel de la grande école qui a dominé tout le socialisme, depuis bientôt un demi-siècle, est de ne faire aucun appel au sentiment ou à la morale, de ne chercher à édifier aucune société idéale, mais de prétendre simplement constater l'évolution normale de la vie économique. Pour elle, les besoins humains, le *ventre*, dominent toute l'histoire. De même que les nécessités économiques ont substitué de plus en plus complètement, depuis trois ou quatre siècles, l'économie en argent à l'économie en nature et ont enlevé à l'artisan et au paysan la propriété des instruments de production qu'ils emploient, elles

amèneront l'expropriation des capitalistes par les ouvriers et la socialisation des entreprises, avec une organisation qui résultera de cette évolution même.

La doctrine que nous croyons utile de résumer ici n'est pas entièrement l'œuvre de Karl Marx ; elle a été développée et complétée par ses disciples plus ou moins fidèles, Engels, qui a publié après la mort du maître les trois derniers volumes de son grand ouvrage, *das Kapital*, Kautsky, etc. Nous voulons seulement dégager les idées principales qui constituent encore le fonds commun des conceptions socialistes modernes, bien que leur autorité soit ébranlée aujourd'hui, d'un côté par le socialisme réformiste, de l'autre par le syndicalisme anarchiste. Dans ces idées, la théorie de la valeur tient une place bien autrement importante que dans tous les systèmes antérieurs, et il est facile d'en voir les raisons.

Le communisme pur et simple, comportant la distribution directe par l'autorité des fonctions et des produits, supprime tout échange de gré à gré et, par là même, élimine en quelque sorte la notion de valeur. Le collectivisme, au contraire, s'applique à chercher les moyens de laisser chaque travailleur choisir sa besogne, et aussi les produits qu'il demandera dans les magasins publics, en échange de son travail ; il doit donc prévoir des *contrats* entre les particuliers et l'entrepreneur unique, l'Etat, basés sur les conditions d'*équivalence* des diverses tâches accomplies et des divers produits consommés. De pareils contrats impliquent une détermination de la *valeur* des objets et des services. Sans doute, il peut y avoir également des échanges entre les particuliers, puisque chacun d'eux dispose des objets de consommation à lui attribués ; mais ces échanges, que rien n'oblige à réglementer, seront toujours d'une importance infime, en comparaison de ceux dans lesquels sera partie l'Etat, seul employeur et seul fournisseur. On conçoit donc comment les socialistes qui veulent conserver une certaine place à la liberté du travail et des consommations, imaginant une société dans laquelle il n'y aurait pour ainsi dire pas de transactions auxquelles l'Etat ne participe pas, sont amenés à joindre à toutes les attributions qu'ils lui confèrent celle d'édicter un système de détermination de la valeur.

Il n'apparaît pourtant pas, tout d'abord, que ce soit une conséquence nécessaire de leur système. L'Etat socialiste prend part nécessairement à presque tous les contrats avec un *monopole*, puisqu'il est le seul acheteur de force de travail, le seul vendeur

de produits. On pourrait donc imaginer qu'il déterminât les prix, exprimés au moyen d'une monnaie, en tenant compte de l'*offre de services* dans chaque profession et de la *demande de produits* de chaque catégorie, dans des conditions analogues à celles que nous avons étudiées en exposant la théorie des prix en cas de monopole. Mais il est facile de voir que toutes les bases de cette théorie manquent, dans le régime socialiste. D'abord, la raison qui détermine le monopoleur dans la fixation du prix, sous le régime actuel, la recherche du bénéfice maximum, n'existerait plus pour l'Etat détenteur du monopole universel, puisque son seul objectif devrait être de répartir entre tous les consommateurs la masse des produits susceptibles d'être obtenus, sauf la fraction ayant le caractère d'instruments de production nouveaux, réservés pour renouveler ou pour accroître le capital commun. Sans doute, il pourrait régler la rémunération de chaque travailleur d'après l'efficacité de son travail ; mais il faudrait bien qu'il appréciât arbitrairement cette efficacité, puisqu'il ne serait pas en concurrence avec d'autres employeurs. Sans doute, il pourrait régler le prix de chaque produit d'après la valeur des services producteurs employés pour l'obtenir ; mais, comme il aurait fixé lui-même la valeur respective des services rendus par les divers travailleurs, comme il pourrait seul régler la manière de tenir compte de l'emploi des agents naturels et du capital, la rente et l'intérêt ayant disparu, ce serait encore son appréciation seule qui déterminerait les prix.

On aboutit donc toujours à la nécessité de réglementer les bases d'après lesquelles une équivalence sera établie entre les divers services et les divers produits. On peut dire que la *théorie de la valeur* est *renversée*, en quelque sorte. Au lieu de partir des conditions dans lesquelles les échanges s'effectuent pratiquement, et de chercher quelles influences les déterminent, il faut partir d'une base choisie d'après certaines conceptions théoriques, pour établir des règlements administratifs fixant les conditions dans lesquelles l'Etat, partie à tous les contrats, consentira à les conclure. Que les prix soient alors exprimés en une monnaie constituée par un produit ayant une utilité propre, en dehors de sa fonction d'instrument des échanges, ou qu'ils soient exprimés au moyen d'une unité purement conventionnelle, cela importe peu, puisqu'ils ont toujours un caractère arbitraire.

Les socialistes, considérant l'intérêt, la rente et le profit des entrepreneurs comme une sorte de spoliation des ouvriers, sont naturellement amenés à voir dans le *travail* consacré à obtenir

un produit quelconque la seule base légitime de sa valeur. Robert Owen, Proudhon, Rodbertus avaient déjà formulé cette idée ; Karl Marx l'a prise comme point de départ de toute sa critique de la société capitaliste. Lui et ses disciples se sont toujours refusés à décrire la future organisation sociale, basée sur l'échange du travail contre les produits évalués d'après la quantité de travail consacrée, directement ou indirectement, à les obtenir ; mais cet échange est le fondement de tout leur système.

Il serait difficile pourtant d'attribuer à un même objet une valeur double, quand un mauvais ouvrier a mis à le fabriquer deux fois plus de temps qu'il ne faudrait. C'est pourquoi la mesure de la valeur véritable d'un produit est, non pas le temps de travail qu'il a absorbé, mais le *temps de travail socialement nécessaire à sa production*, c'est-à-dire le temps de travail nécessaire à un ouvrier de qualité moyenne pour obtenir ce produit, par les meilleurs procédés connus à chaque époque. Le travailleur ne recevrait donc une rémunération équitable que si son salaire était égal à la valeur du produit ainsi calculée, de telle sorte qu'il pût racheter l'objet qu'il a fabriqué, moyennant le prix reçu pour son travail. Bien entendu, le prix du produit devrait rémunérer tout le travail nécessaire à sa production, de telle sorte qu'il comprendrait la valeur des matières premières absorbées et de l'usure des outils et machines employés, mesurée, elle aussi, par le temps de travail nécessaire à la production et à l'entretien de ces matières premières, outils et machines.

S'il n'en est pas ainsi dans la société, telle qu'elle est constituée, cela tient à ce que les capitalistes se sont emparés des instruments de production. Ils achètent à l'ouvrier sa *force de travail* et, au lieu de la lui payer d'après la valeur de ce qu'elle *produit*, ils la lui payent d'après ce qu'elle *coûte à produire*, c'est-à-dire qu'ils réduisent le salaire à la somme strictement nécessaire pour assurer l'entretien de la population ouvrière, en s'appropriant indûment tout le surplus de la production. Si la consommation moyenne de la famille ouvrière est représentée par les produits obtenus en 6 heures de travail, par exemple, c'est cette consommation qui représente les *frais de production* de la journée de travail d'un homme ; quand l'ouvrier, pour obtenir le salaire qui lui permet d'entretenir sa famille, doit travailler 10 heures, les 4 heures de travail fournies en sus du *travail nécessaire* constituent le *surtravail*, que l'entrepreneur ne paie pas, mais qu'il se fait payer par ceux à qui il vend ses produits. De là vient la *plus-value*, ou écart entre la valeur d'échange du produit et les frais

de production. Les capitalistes se distribuent cette plus-value, extorquée sous les noms de rente du sol, d'intérêt du capital et de profit de l'entrepreneur.

La plus-value est donc produite, d'après Karl Marx, par l'emploi de ce qu'il appelle le *capital variable*, c'est-à-dire du capital circulant qui sert à payer les ouvriers et les matières premières et qui se retrouve, très grossi, au moment de la vente des produits. Le *capital constant*, représenté par les machines et l'outillage, ne donne pas de plus-value, mais doit recevoir un intérêt égal à celui du capital circulant, pour qu'une partie de l'épargne soit consacrée à le constituer. A mesure que le progrès technique amène le développement des machines, la production croît en exigeant l'emploi d'une proportion d'ouvriers de plus en plus faible, et l'*armée de réserve des sans travail* grossit sans cesse. Les capitalistes s'efforcent de développer la production, pour accroître la plus-value. Les ressources des ouvriers n'augmentant pas en proportion, il y a surproduction ou plutôt *sous-consommation*, par suite de l'impossibilité où ils sont de payer les produits dont ils ont besoin ; de là résultent les *crises*, de plus en plus graves, qui sont la plaie de la production capitaliste.

Cette production a donc pour conséquence la *paupérisation croissante des masses* et la *concentration des richesses* dans les entreprises, de plus en plus colossales, qu'imposent le machinisme et la production en grand. La propriété prend de plus en plus la forme de participations dans des entreprises à organisation bureaucratique, dans des sociétés où le lien entre les biens et ceux qui les possèdent a de moins en moins le caractère d'une exploitation directe et personnelle. La transmission de tous les biens à l'Etat se prépare ainsi ; elle sera le terme nécessaire de l'évolution économique, le jour où les masses, qui ont la force, auront l'énergie de déposséder une minorité décroissant en nombre, à mesure qu'elle croît en richesse. La *lutte des classes* a pour but de hâter ce résultat et la force, *accoucheuse des sociétés*, amènera la catastrophe grâce à laquelle l'ère nouvelle remplacera celle qui arrive à son terme par une évolution nécessaire.

Dans la société transformée, l'Etat, seul détenteur des instruments de production et seul entrepreneur, servira d'intermédiaire pour assurer l'échange du travail contre les produits et les services consommables. Ceux-ci seront évalués d'après la seule base légitime, le temps de travail de qualité moyenne nécessaire à chaque époque, dans l'état de l'outillage et de l'art industriel, pour extraire du sol les matières premières employées, pour leur

faire subir les transformations nécessaires, pour réparer l'usure des instruments de production, enfin pour couvrir tous les autres éléments de ce que nous appelons le prix de revient, sauf l'intérêt du capital et la rente du sol, abolis dans ce système. Chaque travailleur recevra des *bons de travail*, représentant la quantité de travail fournie par lui, évaluée, non d'après sa durée effective, mais d'après la durée moyenne du travail nécessaire à un ouvrier ordinaire pour obtenir les mêmes résultats. Avec ces bons, il pourra acheter dans les magasins publics des objets représentant la même valeur, c'est-à-dire dont la production aura exigé un travail égal, sous déduction de la retenue nécessaire pour couvrir les frais généraux de l'atelier social, pour rémunérer le personnel dirigeant, pour accroître le capital et l'outillage employés, enfin pour assurer la subsistance des individus hors d'état de gagner de quoi vivre par leur travail.

Le système revient donc, au fond, à évaluer les services rendus par chacun, ainsi que les produits demandés en échange, en ramenant le tout à une unité idéale de travail. Cette unité, il est impossible de la mesurer en *temps*, car il serait absurde de dire qu'un même objet vaut d'autant plus que des paresseux ou maladroits ont mis plus de temps à le fabriquer. Il faudra donc convertir le temps en *tâches*, en évaluant le travail fourni d'après la durée socialement nécessaire à l'exécution de chaque produit. Mais c'est là une conception d'une application singulièrement difficile. Sans doute, on peut estimer, par comparaison avec une *moyenne*, l'ouvrage exécuté par divers hommes employés *à la même besogne, dans les mêmes conditions*. Mais il est déjà très difficile de ramener à une même unité « de temps de travail socialement nécessaire » des travaux analogues effectués *dans des conditions différentes*. La difficulté devient insurmontable pour des travaux de *nature différente*.

Prenons d'abord le cas d'une même production. D'une usine à une autre, suivant l'espèce, l'ancienneté ou la qualité de l'outillage, suivant l'aménagement des locaux et des services, le rendement par ouvrier de qualité moyenne varie énormément. Avec le même effort, chaque mineur abat journellement, dans tel filon, une quantité de charbon double de celle qu'il obtient dans tel autre. Il n'y a pas deux terres où les mêmes labours, avec la même semence et les mêmes engrais, donnent exactement la même récolte. Quelle administration arrivera à mesurer le temps de travail nécessaire pour obtenir un même produit, dans des condi-

tions si diverses, de manière à assurer partout une même rémunération à un même effort ?

Il serait encore bien plus difficile de comparer le travail fourni pour exécuter des besognes différentes. Comment ramener à une même unité une mission de surveillance, qui n'exige aucun effort, et un labeur intensif? Comment tenir compte du long travail préparatoire, qui ne s'est manifesté par aucun produit tangible et qui est pourtant essentiel dans les métiers comportant un apprentissage ou des études prolongées ? Comment comparer le travail intellectuel au travail musculaire ? Comment évaluer le temps de travail socialement nécessaire pour devenir capable de réussir une opération chirurgicale délicate, pour écrire un bon roman, pour trouver la démonstration d'un théorème ou pour inventer le téléphone ?

L'administration chargée de faire ces évaluations se trouverait même en présence, non plus d'une simple *difficulté d'application*, mais d'une *impossibilité absolue*, lorsqu'il s'agirait de ramener à une mesure commune les différences dont l'appréciation est affaire de *goût personnel*. Il est impossible d'évaluer *a priori* à quel surcroît de peine équivaut le caractère plus particulièrement pénible d'un travail souterrain, nocturne, répugnant, insalubre. Il serait pourtant souverainement inique de faire abstraction de ces circonstances et de considérer comme équivalentes des besognes accomplies dans des conditions absolument dissemblables.

La difficulté ne serait pas moins grande pour fixer la valeur exprimée des divers produits, en bons de travail, de telle sorte que des marchandises ou des services identiques, obtenus dans des conditions différentes, fussent taxés au même prix, et que ce prix tînt un compte exact : 1° de la totalité du temps de travail absorbé entièrement par cette branche de la production ; 2° de la part à considérer comme lui revenant équitablement, dans le temps de travail consacré à toutes les inventions, à toutes les productions et à tous les services d'ordre plus ou moins général dont elle a profité.

Il faut remarquer, enfin, que le total des bons de travail en circulation représenterait un ensemble de créances sur la société qui devrait être exactement équivalent à l'ensemble des produits et des services que celle-ci mettrait à la disposition des porteurs. Il y aurait là un équilibre général singulièrement difficile à maintenir, et cependant indispensable pour éviter que tantôt l'Etat tombe en faillite, pour avoir délivré plus de bons que n'en représenteraient les marchandises disponibles, et que tantôt ses maga-

sins s'encombrent de produits cotés trop haut pour pouvoir être tous vendus.

Il semble donc impossible de concevoir comment le système des bons de travail fonctionnerait pratiquement. Il faut ajouter que, théoriquement, il repose sur une méconnaissance complète des conditions réelles de la production et de l'échange. Jamais d'ailleurs ses partisans n'ont essayé de donner, de leur principe fondamental, une démonstration autre que des déclamations contre l'iniquité du capitalisme. C'est par une affirmation purement gratuite qu'ils déclarent que la valeur d'un objet se mesure par le temps de travail nécessaire à sa production, augmenté du temps de travail nécessaire : 1° à la production des matières consommées, 2° au remplacement des machines, dans la mesure où elles sont usées ou démodées. Cette affirmation ne serait d'ailleurs pas plus vraie, s'il s'agissait de l'utilité, que quand il s'agit de la valeur d'échange. Lorsque l'emploi d'un outil permet d'économiser infiniment plus de temps de travail qu'il n'en faut pour le fabriquer, l'usage de ce capital engendre une plus-value. Si une terre produit plus de blé, une mine plus de charbon que la terre ou la mine voisine n'en donnent, avec le même travail et le même outillage, c'est la qualité de cette terre ou de cette mine qui est la source de la plus-value correspondante. Si une entreprise bien conçue et bien dirigée donne un bénéfice, tandis qu'une entreprise analogue et voisine ne couvre pas ses frais, c'est que l'habileté de l'entrepreneur donne une plus-value aux résultats obtenus par l'emploi d'un même nombre de travailleurs.

A la rigueur, on pourrait rattacher au travail l'effet utile du capital, qui n'est que le produit épargné du travail antérieur, et le profit, qui est dû au travail de direction de l'entrepreneur, — bien que le montant de l'un et de l'autre ne soit nullement proportionnel à la force de travail mise en œuvre. Mais l'inégalité de production qui se rattache aux agents naturels n'a aucun lien avec le travail. Un écrivain original, M. Effertz, a préconisé un système d'après lequel il en serait tenu compte, dans la fixation de la valeur, au moyen de bons spéciaux, représentant la quantité et la qualité des agents naturels utilisés pour la production de chaque objet. La rente, qui entrerait ainsi dans le calcul du prix de vente, constituerait pour la société un bénéfice, servant à couvrir ses frais généraux. On peut imaginer beaucoup d'autres combinaisons ingénieuses, pour déterminer les bases de l'échange des services et des produits ; toutes se heurteraient toujours à la même difficulté, ou plutôt à la même impossibilité, celle de faire entrer dans

des calculs l'infinie variété des éléments dont il faudrait tenir compte et de déterminer les coefficients répondant à leur importance relative, sans tomber dans l'arbitraire absolu.

C. — Les difficultés pratiques d'une organisation où l'Etat serait le seul entrepreneur. — Nous n'insisterons pas davantage sur les objections doctrinales que soulève le socialisme ; pour montrer le vague et l'insuffisance des réponses qui leur sont opposées, il faudrait prendre un à un les systèmes socialistes, et leur infinie diversité rend cette tâche impossible. Nous avons vu que tous aboutissent, au fond, à remettre toute la direction de la vie économique à l'Etat ou à des groupements tenant de lui leurs pouvoirs et soumis à son contrôle. Nous avons exposé, en indiquant les traits essentiels des diverses Ecoles (pages 148, 165, 172) pourquoi les administrations publiques, même les meilleures, sont peu propres à une gestion industrielle, et à quels abus donnerait lieu la réunion de tant de fonctions, réparties actuellement entre tous les chefs d'établissements, grands ou petits, dans les mains ou sous l'autorité d'un gouvernement composé de quelques hommes, soumis aux mêmes erreurs et aux mêmes passions que les autres. Supposant l'Etat socialiste et ses divers services aussi bien organisés, leurs chefs aussi bien choisis que possible, nous voudrions montrer l'impossibilité où il serait d'assurer la direction du mouvement économique, comme la concurrence le fait aujourd'hui par le mécanisme des prix. Nous reprendrons les divers points dans le même ordre qu'au début du présent Livre.

1° *Orientation de la production.* — La première tâche de l'Etat socialiste serait de déterminer l'affectation des forces productrices, afin de *proportionner la production de chaque chose aux besoins.* Sous un régime de libre concurrence, ce qui révèle le développement insuffisant ou excessif de telle ou telle industrie, c'est le fait que le cours de ses produits s'élève au-dessus des frais de production, ou au contraire que leur écoulement ne peut plus se faire qu'à perte, et ce fait suffit pour provoquer, plus ou moins rapidement, mais sûrement, la diminution ou l'augmentation de la production. Cette boussole manquerait à l'Etat socialiste, pour donner à l'immense atelier dont il serait chargé la direction la plus conforme aux besoins publics.

Il aurait pour se guider, dit-on, les statistiques et les enquêtes administratives. La confiance inspirée par ces documents fait honneur à la candeur des réformateurs qui comptent sur eux

pour orienter le travail social ; elle étonne quiconque en a fait usage ou a pris part à leur confection. Les statistiques enregistreraient sans doute, chaque année, la quantité de chaque produit consommée et le stock en magasin ; elles seraient totalement impuissantes à mesurer les besoins non satisfaits et à faire prévoir les augmentations ou les diminutions de la demande, qui menaceraient de rendre une production excessive ou insuffisante. Les enquêtes constateraient ce que l'on peut deviner d'avance, c'est qu'il n'est pour ainsi dire aucun objet dont le public ne soit prêt à consommer plus qu'il n'est possible de lui en offrir ; mais elles ne donneraient aucune manière de comparer l'intensité des désirs exprimés, ce qui est cependant indispensable pour savoir auxquels il faut donner satisfaction de préférence, afin de procurer au public le maximum de satisfaction.

Ce qui classe les besoins, aujourd'hui, c'est le prix que ceux qui les éprouvent sont disposés à payer, pour satisfaire de préférence tel ou tel d'entre eux. Nul théoricien n'a pu découvrir jusqu'ici une autre manière de les classer, en régime socialiste, que de recourir à un procédé analogue, afin de savoir sur quelles demandes devrait porter de préférence la réduction qu'il faudrait bien faire subir à une partie d'entre elles, dans la distribution d'un objet, quand l'augmentation de leur montant total, devançant celle de la production, ne permettrait plus de leur donner satisfaction à toutes. C'est également le seul moyen d'attribuer les produits de qualité exceptionnelle, existant en quantité limitée, à ceux des amateurs qui attacheraient le plus d'intérêt aux satisfactions particulières qu'ils procurent. Voici donc, à peu près, l'organisation imaginée par quelques esprits ingénieux, pour permettre aux demandeurs qui attacheraient le plus d'intérêt à une certaine demande de prouver l'intensité de leur désir, et à l'administration d'en tenir compte :

Après avoir calculé le prix de vente de chaque objet, en bons de travail ou en monnaie, d'après son prix de revient, on majorerait le tarif des objets dont la demande menacerait d'excéder la production, et on réduirait au contraire celui des objets dont un stock s'accumulerait. Dans le premier cas, on donnerait satisfaction seulement aux demandes que la hausse n'évincerait pas ; dans le second, on attirerait par la baisse les demandes nécessaires pour absorber le stock.

Ensuite, lorsqu'il s'agirait d'objets industriels dont la production peut être accrue ou réduite sans que le prix de revient varie, on développerait ou l'on restreindrait l'outillage et le personnel

affectés à leur fabrication, puis on reviendrait au prix normal sitôt que la production serait ramenée à la proportion voulue.

S'il s'agissait de produits agricoles, miniers, etc., on chercherait dans quelle mesure il est possible d'accroître ou de restreindre leur culture ou leur extraction, de manière à tirer de la vente des unités produites dans les conditions les moins favorables de quoi rémunérer le travail employé à leur production, directement ou indirectement, afin de ne donner à aucune partie de la force de travail disponible un emploi frustratoire, moins apprécié qu'il ne coûterait. Pour faire ce calcul, il faudrait naturellement comparer les divers emplois qui pourraient être donnés à la terre ou au capital, en vue de choisir ceux qui auraient le plus de chance de fournir des produits pour lesquels il y ait des demandeurs prêts à payer un prix représentant au moins le temps de travail absorbé par la production. Le prix de vente serait fixé, pour chaque espèce de produits, d'après le temps de travail absorbé par les unités obtenues dans les conditions les plus défavorables. L'Etat réaliserait, sur la vente des unités produites plus facilement, un boni répondant à la rente du sol, qui servirait à couvrir en partie les frais généraux de l'atelier social.

Les socialistes n'ont pas pu imaginer d'autre procédé, pour assurer au public le libre choix de ses consommations, que de corriger ainsi les résultats des enquêtes et des statistiques par le jeu de l'offre et de la demande. Les consommateurs retrouveraient de la sorte le moyen de diriger la production dans le sens qui répond à leurs goûts, comme ils le font aujourd'hui. Encore faudrait-il que les chefs préposés à une industrie reconnussent la possibilité de fournir les nouveaux produits demandés, au prix offert. S'ils refusaient d'en tenter l'essai, il n'y aurait aucun moyen de les y obliger, et les amateurs de changements n'auraient pas, comme aujourd'hui, la chance de voir un esprit entreprenant essayer de les satisfaire. Cependant, on peut concevoir qu'on résolve à peu près les principales difficultés, en revenant, par un procédé infiniment compliqué, à diriger la production à peu près comme elle l'est aujourd'hui : les modifications apportées aux prix de vente, les calculs de prix de revient, établis après des rapports et des délibérations multiples, aboutiraient à faire lentement et tardivement ce que l'initiative privée fait d'une manière infiniment plus rapide et plus sûre, d'après les indications fournies par les cours du marché.

Seulement, en cherchant à imiter le mécanisme qui dirige la production sous le régime de la libre concurrence, on retomberait

dans la plupart des conséquences fâcheuses auxquelles le socialisme prétend remédier. Les changements à réaliser, pour répondre aux désirs des consommateurs, entraîneraient les mêmes maux qu'aujourd'hui : une fois l'utilité d'une modification dans l'emploi des forces productrices reconnue, il faudrait déterminer les travailleurs, d'une manière ou d'une autre, à se porter en plus grand nombre vers les industries ayant besoin de se développer ou à abandonner celles que l'autorité devrait restreindre. Qu'on ait recours, dans ce but, à des injonctions, à des réductions de salaires ou à tout autre moyen, les agents déplacés n'en pâtiraient pas moins ; les crises ouvrières résultant de la nécessité d'un déplacement de la main-d'œuvre reparaîtraient donc. Elles pourraient être fort graves, si l'administration n'avait pas su prévoir les transformations des besoins ou des goûts du public, ou si elle s'était laissée entraîner à organiser une production considérable, pour répondre à un engouement passager.

Les particuliers avisés ne pourraient plus développer les productions utiles. Mais ils pourraient consacrer tous leurs bons de travail à s'approvisionner des objets dont ils prévoiraient la hausse. La spéculation, elle aussi, reparaîtrait alors et remplirait la même mission qu'aujourd'hui, en avertissant l'administration productrice, par des demandes anticipées, des changements que celle-ci n'aurait pas prévus à temps. Comme aujourd'hui, d'ailleurs, elle accroîtrait largement les ressources des spéculateurs dont les prévisions auraient été exactes, tandis qu'elle infligerait des pertes aux autres.

Ainsi, la direction socialiste de la production n'échapperait aux vices inhérents à sa nature que dans la mesure où elle réussirait à adopter les procédés par lesquels la concurrence dirige la société capitaliste, avec des avantages notablement moindres et avec des inconvénients ne différant guère, sans doute, de ceux qu'ils présentent dans cette société.

2° *Répartition des tâches.* — Sous le régime de la concurrence, les fonctions diverses sont partagées entre les individus en vertu du libre choix de chacun d'eux : l'écart des salaires se règle de lui-même, de manière à attirer dans chaque profession et dans chaque région le personnel nécessaire et à ne pas en attirer davantage; les hommes incapables de remplir un emploi en sont écartés par le refus des entrepreneurs de les embaucher ou de les conserver. En régime socialiste, si l'on veut respecter le principe de l'égalité entre tous les travailleurs, au point de vue de la rému-

nération et du temps de travail, il faut absolument que la puissance publique, quand elle a calculé le personnel nécessaire dans chaque catégorie d'emploi, désigne arbitrairement ceux qui les occuperont, en enjoignant à une partie des candidats qui solliciteront les emplois les plus recherchés d'aller occuper ailleurs d'autres fonctions insuffisamment demandées.

Pour éviter l'inégalité considérable et arbitraire qui résulterait de ce que les uns obtiendraient l'emploi de leur choix, tandis que d'autres se verraient assigner une résidence et une occupation très pénibles, on a proposé d'établir une compensation par une différence, soit dans le salaire, soit plutôt dans la durée du travail, de manière à porter une atteinte moins grave à l'égalité. La journée de travail donnerait toujours droit à la même rémunération ; mais celle-ci serait acquise en 5 heures, en 4 heures, en 3 heures seulement dans les fonctions peu recherchées, de manière à compenser leur manque d'attrait par l'accroissement des loisirs, tandis qu'il faudrait travailler 6, 7, 8 heures dans les fonctions les plus demandées. En accroissant la durée du travail requis dans les postes pour lesquels il y aurait encombrement de candidats, en la réduisant pour ceux qui en manqueraient, l'administration arriverait, avec quelques tâtonnements, à assurer presque tous les services au moyen d'un personnel inscrit volontairement. Si quelques-uns restaient en souffrance, on y pourvoirait par une sorte de conscription, mettant chaque citoyen à la disposition de l'Etat, pendant un an ou deux, pour occuper les postes qu'il serait impossible de pourvoir autrement.

Si ingénieux que soit ce système, il ne pare pas à la difficulté tenant aux aptitudes inégales des hommes. Il ne suffit pas d'attirer, dans chaque profession, un effectif en rapport avec les besoins; il faut encore y attirer les hommes les plus aptes à l'exercer. On peut, il est vrai, imaginer des examens ou des concours pour écarter les incapables; mais, si ces concours exigent un apprentissage et des études préalables, comment désigner ceux qui seront admis à s'y préparer? Il faut alors organiser tout un système d'*éducation intégrale*, mise à la disposition de tous, avec des examens de passage à l'entrée des classes successives conduisant d'échelon en échelon à la haute culture ou des écoles professionnelles préparant aux carrières particulièrement recherchées. Les aptitudes révélées au moment d'aborder chaque cours d'études décideraient seules de l'avenir de chacun, sans laisser aucun recours aux nombreux jeunes gens à qui un éveil plus tardif de l'esprit ou un travail plus opiniâtre aurait permis de réussir

ultérieurement, là où ils ont échoué d'abord ; il serait bien difficile, en effet, de ne pas impartir à tous le même délai pour arriver, car on ne saurait laisser l'autorité publique fixer arbitrairement le temps accordé à chacun, quand ce serait la collectivité, et non plus la famille, qui supporterait les frais des études rendues frustratoires par l'échec final du candidat.

Ce qu'on ne voit pas, surtout, c'est comment un pareil système pourrait tenir compte, dans la préparation aux divers métiers, des goûts différents relatifs à la résidence, à la nature des occupations variant selon les postes, etc. Or, ces goûts influent sur le choix des carrières autant que les aptitudes, car ce sont eux qui déterminent certains hommes à se contenter d'une rémunération moindre, pour vivre à leur guise dans un emploi où ils réussissent peu, tandis que d'autres subordonnent toute leur existence au succès dans leur carrière.

D'autre part, il y a des qualités que le concours ne permet pas de constater : probité, sentiment du devoir, caractère, etc. Il faudrait laisser aux chefs le droit d'évincer, après leur admission, les candidats reçus à qui ces qualités manqueraient ou de réduire leurs émoluments. Il y aurait place pour un arbitraire singulièrement dangereux pour *la liberté des employés*, le jour où chacun d'eux n'aurait plus la possibilité de changer de patron.

3° *Direction par les plus aptes.* — Après la difficulté d'organiser l'accès des diverses professions, on rencontrerait celle *de choisir, dans chacune, les agents à qui devraient être confiés les postes plus ou moins élevés.* On ne saurait, sans amener une déperdition effroyable de forces, organiser un mandarinat dans lequel ce seraient indéfiniment des examens qui détermineraient l'avancement; une fois entré dans une carrière, c'est sur les services rendus que chacun doit être jugé. Mais on sait combien l'avancement au choix, dans les fonctions publiques, soulève de récriminations contre le prétendu favoritisme des chefs et contre le favoritisme, trop souvent réel, engendré par les influences politiques. Avec la multiplicité d'entreprises qui existe aujourd'hui, le correctif des injustices dont un individu se croit victime dans l'une d'elles, ou même dans un service relevant de l'Etat, c'est la faculté de chercher un autre patron, qui l'apprécie mieux. Le jour où l'Etat serait le seul employeur, la suppression de cette soupape de sûreté aggraverait singulièrement les difficultés que soulèvent déjà les régles à suivre pour l'avancement de ses agents : l'ancienneté, que préconisent les syndicats, ne peut amener à la

tête des services que des chefs vieillis et souvent incapables ; l'élection fait dépendre le choix des hommes appelés aux emplois élevés et difficiles de considérations totalement étrangères au mérite professionnel ; les comités d'avancement institués pour désigner les plus capables sont constamment battus en brèche par la masse des agents médiocres et par les politiciens.

Nous reviendrons au Livre V, Chapitre 3, sur les difficultés auxquelles donne lieu l'avancement des fonctionnaires. Les règles strictes qu'il faut absolument établir ne sont jamais parfaites. Elles sont pourtant acceptables dans notre société, parce que les hommes à qui elles ne conviennent pas prennent une autre voie, et surtout parce qu'elles s'appliquent à des services peu nombreux, où le désintéressement est plus nécessaire que l'initiative. Les appliquer à toute l'activité humaine, ce serait supprimer la variété d'organisation qui laisse à chacun la faculté de diriger son existence d'après ses aptitudes ou ses ambitions et qui permet toutes les tentatives aux hommes moins désireux de sécurité que de chances de succès rapide.

Il importe de remarquer que, dans le régime socialiste, les erreurs dans le choix des chefs auraient bien plus de gravité que dans celui de la liberté des entreprises, précisément parce que la concurrence ne serait plus là, pour éliminer les maisons tombées dans des mains incapables et pour obliger les médiocres à se modeler sur les mieux dirigées. Si l'ancienneté plaçait à la tête de certains services des vieillards routiniers, il n'y aurait plus aucun moyen de faire *mettre à l'essai les inventions* qu'ils jugeraient inapplicables, *de corriger les abus* qu'ils croiraient inévitables. Si le favoritisme ou l'élection amenait des hommes présomptueux et incompétents, *les conséquences de leurs erreurs seraient supportées par le budget* et n'auraient plus pour conséquence nécessaire leur éviction.

4° *Faux-frais.* — Sous le régime de la concurrence, les entreprises sont amenées à se concentrer ou à se multiplier, selon que les économies résultant de l'unité de direction sont supérieures ou inférieures aux dépenses résultant de la hiérarchie compliquée et des contrôles inévitables dans toute affaire dont l'aléa n'incombe pas à ceux qui la dirigent. Le socialisme ne comporte qu'une seule organisation, étendant même aux services qui n'exigent ni direction d'ensemble, ni production en grand, ni division du travail le système d'administration dont nous avons signalé la complexité et les côtés dispendieux, page 172. Il est évident,

a priori, que les services publics auront toujours une gestion coûteuse et un rendement médiocre, puisque le bénéfice n'est pas le but principal de leur organisation. L'expérience confirme, sur ce point, ce que le raisonnement faisait prévoir, dans toutes les branches où la comparaison avec toutes les entreprises privées est possible : tous les ingénieurs savent que les travaux coûtent plus cher en régie qu'à l'entreprise, en dehors de cas très spéciaux ; en France, les ateliers de la Marine, les fabriques d'allumettes de l'Etat, l'Imprimerie nationale ont des prix de revient très supérieurs à ceux de l'industrie. Nous montrerons en détail, au Livre VI, combien, même dans un service nécessairement concentré, comme celui des chemins de fer, l'exploitation directe par l'Etat est plus coûteuse que la gestion par des Compagnies.

5° *Répartition des produits.* — Du moment où la part attribuée à chacun ne résulte plus des accords établis, d'après la loi de l'offre et de la demande, entre les entrepreneurs, les travailleurs et les propriétaires des capitaux constitués par l'épargne individuelle et transmis par l'héritage, il faut qu'elle soit déterminée par une autorité publique. Or, il est bien difficile de trouver une base de répartition sur laquelle la majorité des intéressés puisse se mettre d'accord, et plus difficile encore de trouver un moyen pratique d'appliquer les règles admises en principe, quelles qu'elles soient.

Les écoles socialistes les plus radicales ont adopté la formule *à chacun suivant ses besoins*, qui est évidemment la seule absolument conforme à l'idée de solidarité et d'égalité. Mais l'appréciation des besoins est chose singulièrement délicate, à moins qu'on n'admette, contrairement à une expérience constante, que les besoins de tous les hommes sont égaux. Donner la plus grosse part aux plus gourmands, sans qu'il soit tenu aucun compte de la collaboration inégale apportée à la production de la richesse commune, est une injustice trop évidente pour être acceptée et un encouragement systématique à la paresse.

D'autres ont voulu proportionner les parts à l'effort de chaque travailleur, en mesurant cet effort de la manière la plus simple, par la *durée de travail* fournie par chacun. En renonçant ainsi à tenir compte de la qualité du travail accompli et de son caractère plus ou moins pénible, ils ne donnaient pas plus satisfaction à l'idée de justice qu'ils n'incitaient à l'effort utile.

Les socialistes moins utopistes ont adopté la formule *à chacun*

selon ses œuvres; ils ont cherché à faire entrer en ligne de compte la quantité et la qualité de la besogne faite, à rémunérer par des avantages divers le zèle et le talent plus ou moins grands déployés par chacun. Mais la difficulté de le faire d'après des règles dont l'équité soit généralement admise est extrême. Les Saint-Simoniens voulaient organiser un gouvernement industriel, dans lequel le capital serait confié aux plus capables d'en tirer parti et le revenu distribué d'après la production obtenue par chacun, y compris la part due à l'emploi du capital, pour ceux qui l'exploiteraient. Fourrier admettait que les produits seraient attribués pour 5/12 au travail, 4/12 au capital, 3/12 au talent. Nous avons vu comment les collectivistes, ayant remis à l'Etat tout le capital, s'efforcent d'attribuer à chacun une part proportionnelle à la tâche accomplie et même de tenir compte du caractère plus ou moins pénible des divers travaux. Certains socialistes admettent qu'une très large rémunération soit attachée aux talents exceptionnels, aux soucis et aux responsabilités morales que comportent les postes de direction confiés aux plus capables. D'autres estiment, avec Louis Blanc, que le talent impose des devoirs, mais qu'il ne crée pas de droits.

La difficulté d'établir des règles sur la manière dont il sera tenu compte à chacun de la valeur de ses services, déjà très grande, est d'ailleurs peu de chose à côté de celle d'appliquer pratiquement le système choisi et de trouver des hommes assez clairvoyants et assez impartiaux pour juger les titres de chaque citoyen à une part plus ou moins considérable dans les produits dus à la collaboration de tous.

Dans le communisme, la difficulté s'accroît par ce fait que l'autorité n'a pas à fixer les parts en grandeur seulement, mais aussi en *qualité*, puisqu'elle désigne à chacun son logement, le menu de ses repas, etc. ; il faudrait qu'elle tînt compte des goûts individuels, ce qui n'irait pas sans conflits. Le collectivisme paraît éviter cette responsabilité, en distribuant des bons de travail, et en laissant aux individus le choix des produits qui constitueront leur part dans la consommation. Cependant, si on appliquait exactement la règle de l'évaluation de chaque objet ou de chaque service d'après le temps de travail nécessaire à sa production, l'attribution à quelques-uns des produits rares, d'une qualité exceptionnelle, constituerait un privilège injustifié. On a trouvé le moyen, pourtant, de résoudre cette difficulté, comme certaines autres, en revenant aux procédés du régime libéral, pour tenir compte de la valeur de rareté : le prix des logements

particulièrement bien situés, des vins fins, des tableaux de maîtres, des places aux concerts où seraient entendus des artistes célèbres, des opérations faites par les grands chirurgiens serait majoré dans la mesure nécessaire pour réduire la demande au niveau de l'offre. Le boni serait affecté à couvrir les frais généraux de l'atelier social, à moins qu'on ne fît d'abord un certain prélèvement pour rémunérer le talent auquel il serait dû.

Il serait impossible, en tout cas, de ne pas tenir un certain compte, dans la répartition, des besoins en même temps que des œuvres, si l'on ne voulait pas retomber dans l'inégalité, puisque le nombre des enfants et les frais qui en résultent varient d'une famille à l'autre, et même dans l'iniquité, puisque nul ne pourrait se créer des revenus pour l'époque où il cesserait de travailler. La plupart des systèmes socialistes admettent donc que les enfants seront élevés aux frais de l'Etat, soit en commun, soit dans leur famille, qui recevrait une allocation à cet effet, et que l'instruction sera gratuite à tous ses degrés. Ils mettent à la charge de l'Etat les vieillards, les invalides et les malades. Enfin, ils suppriment le chômage, en admettant le droit au travail.

6° *Accumulation des capitaux.* — Sous le régime de la propriété individuelle, le désir d'assurer leur propre avenir, et plus encore celui de leurs enfants, détermine à épargner un nombre d'hommes suffisant pour que la masse des capitaux grossisse rapidement. Sous le régime socialiste, c'est aux pouvoirs publics seuls qu'il appartiendrait de pourvoir au développement des moyens de production. Or, l'expérience montre que les Etats et les Villes s'endettent presque tous, que fort peu amortissent réellement et que presqu'aucun ne capitalise. L'idée que les gouvernements socialistes soient moins imprévoyants que ne l'ont été jusqu'ici presque tous les gouvernements connus, qu'ils aient l'énergie d'imposer à leurs électeurs une réduction des répartitions de denrées consommables, en vue de développer l'outillage dans un intérêt d'avenir, suppose une naïveté enfantine. Certes, les travaux publics sont chose populaire, aujourd'hui ; mais c'est parce que les gouvernements qui les développent, recourant à l'emprunt, y emploient l'épargne des particuliers. Le jour où il leur faudrait épargner eux-mêmes, par un prélèvement atteignant le bien-être actuel de tous les citoyens, pour constituer les capitaux indispensables au renouvellement et à l'extension des usines, des bâtiments, etc., ces travaux seraient bien compromis.

La *conservation* même des capitaux existants serait singulière-

ment difficile à assurer. On sait quelle vigilance il faut pour éviter la détérioration des outils confiés aux ouvriers, des terres affermées en fin de bail. Il serait bien à craindre que cette vigilance fût en défaut, le jour où elle ne serait plus soutenue par l'intérêt personnel du propriétaire et de ses descendants. Sans doute, tous les travailleurs auraient un certain intérêt à la prospérité future de la société ; mais on sait combien est peu efficace un intérêt aussi dispersé. Peut-être, cependant, les services publics feraient-ils l'effort nécessaire pour renouveler l'outillage, quand la nécessité en serait évidente. Jamais, en tout cas, leur épargne ne précéderait les besoins constatés, comme celle des particuliers. Ceux-ci s'ingénient sans cesse à trouver des emplois productifs pour des sommes mises de côté en vue de se procurer un revenu, par un procédé quelconque, et cet effort est une des causes de progrès que ferait disparaître le socialisme.

D. — Impossibilité de trouver un stimulant efficace, en sauvegardant la liberté des individus. — On voit quelles difficultés tout régime socialiste rencontrerait à organiser les services dont le fonctionnement est réglé automatiquement par le mécanisme des prix. Divers auteurs ont fait remarquer combien il est heureux que l'organisme des êtres vivants assure l'accomplissement des fonctions essentielles, sans exiger l'intervention d'une volonté attentive qui se perdrait dans leur complication et dont le moindre oubli pourrait entraîner la mort : il est peut-être plus heureux encore que la vie sociale, elle aussi, soit indépendante de la vigilance des gouvernements.

Le socialisme assurerait sans doute *plus d'égalité dans la répartition*. Mais, pour que ce fût là un progrès, il faudrait que la masse à répartir restât suffisante pour que la part de chacun ne fût pas inférieure à celle dont jouissent aujourd'hui la plupart des hommes. Il faudrait donc que *la production ne fût pas trop diminuée*. Or, il est fort à craindre qu'elle le soit singulièrement, le jour où, par le fait même de la suppression des inégalités, le principal *stimulant* actuel du travail et de l'épargne disparaîtrait. La difficulté fondamentale du socialisme est de trouver un moyen de le remplacer.

Dans tous les systèmes comportant une application complète de l'idée mère du socialisme, la satisfaction égale des besoins de tous, le seul stimulant possible est le dévouement à l'intérêt général, l'*altruisme* remplaçant l'égoïsme familial. Il n'est pas besoin d'insister sur la méconnaissance complète de la nature

humaine que suppose une telle confiance dans ce principe d'action. Le dévouement à des êtres chers, ou même à un petit groupe étroitement uni, peut provoquer des efforts intenses et continus, chez la plupart des hommes ; mais il faudrait un sentiment du devoir bien autrement énergique qu'il n'est chez l'immense majorité des individus, pour les inciter à porter quelqu'ardeur dans l'accomplissement d'un travail dont le résultat devrait profiter à la société tout entière et se perdrait dans l'œuvre collective de tous, sans d'ailleurs pouvoir la modifier dans une mesure appréciable. Sans doute, on a vu des efforts considérables réalisés dans les couvents, par exemple, où nul ne travaille pour lui-même. Mais les idées religieuses sont bien loin de détruire le stimulant de l'intérêt individuel : elles le transposent seulement, en reportant au delà de la mort l'espérance de récompenses infinies ou la crainte de châtiments effroyables. D'ailleurs, ces idées n'exercent plus aujourd'hui un empire réellement efficace que sur des esprits peu nombreux, et les écoles socialistes ne cherchent pas à accroître le nombre de ceux-ci. Elles ne s'appliquent pas davantage à développer le patriotisme, qui a suscité des efforts parfois singulièrement énergiques, quoique rarement aussi soutenus et toujours infiniment plus rares que ceux que suscite l'intérêt familial. Quant à l'amour de l'humanité en général, il est prudent d'attendre, pour compter sur lui comme moteur de l'activité universelle, qu'on l'ait vu produire des effets un peu sérieux chez un nombre d'individus qui ne soit pas infime.

L'autorité publique pourrait, il est vrai, organiser un système de *récompenses* et de *châtiments* pour inciter tous les citoyens à accomplir leur tâche, à peu près comme on y incite aujourd'hui les soldats et les collégiens. Le régime de surveillance minutieuse et continuelle qui rend seul un pareil système efficace n'est pas un idéal enviable, et ceux qui y sont aujourd'hui soumis n'aspirent généralement qu'à en être libérés.

C'est pourquoi les socialistes qui ne ferment pas volontairement les yeux aux difficultés de la pratique aboutissent tous à rétablir une rémunération variant dans une large mesure suivant les résultats donnés par l'effort de chacun. Mais, quelques concessions qu'ils fassent pour trouver un stimulant, l'efficacité de celui-ci est toujours limitée par les principes fondamentaux du système. L'impossibilité de se constituer une fortune produisant des revenus, qui améliorent d'une manière durable le sort de son possesseur et de ses enfants, limite par en haut les avantages à espérer du travail et de l'épargne, — et limite aussi par en bas

les maux que peuvent attirer la paresse et l'imprévoyance, puisqu'elle entraîne pour la société l'obligation de pourvoir aux besoins de quiconque n'est plus en état de se suffire par son travail. Il faut bien peu connaître la nature humaine pour douter que, dans ces conditions, l'immense majorité des hommes arrive bientôt à se contenter du minimun de bien-être garanti à tous, en fournissant le minimum de travail qu'il serait pratiquement possible d'exiger de tous. Et l'on ne pourrait chercher à augmenter le rendement en accroissant suffisamment les différences de situation, car, s'il fallait proportionner les satisfactions obtenues par chaque travailleur à l'efficacité du concours apporté par lui à la production dans l'atelier social, quel avantage y aurait-il à substituer un régime artificiel d'encouragements au régime naturel que constitue la rémunération obtenue par chacun en proportion du succès de ses efforts, grâce à la libre concurrence ?

Les châtiments et les récompenses n'agiraient d'ailleurs que sur le travail quotidien. Pour stimuler l'épargne et le progrès des méthodes industrielles et agricoles, sans rétablir la propriété familiale et l'entreprise privée, on a imaginé de constituer des groupements locaux ou des corporations professionnelles, qui dirigeraient la production en y employant des terres et un outillage à elles confiés par l'Etat. Le nombre de bons remis à chacune de ces associations, pour lui permettre de puiser dans les magasins publics l'équivalent de chaque objet qu'elles y apporteraient, serait calculé d'après le temps de travail nécessaire à la production au moment où elle se serait formée, de sorte qu'elle profiterait de tout l'accroissement de la production, par heure de travail, dû au progrès de ses méthodes ou à l'augmentation de son outillage. Mais on retombe toujours dans le même dilemme : rétablir l'inégalité, si on réserve ces avantages aux membres de l'association et à leurs descendants, ou atténuer le stimulant dans la mesure où l'on en fera bénéficier soit les consommateurs, soit les nouveaux adhérents qu'attirerait la prospérité d'un groupe. Si on admet la concurrence entre des associations fournissant des produits similaires, on fait reparaître les luttes tant reprochées à la liberté économique ; si on leur confère des monopoles, on a toute chance d'engendrer la routine. Enfin les règles de discipline, indispensables dans une organisation où tous doivent travailler pour tous, seraient appliquées avec d'autant moins d'impartialité que la décentralisation serait plus grande ; la moindre expérience suffit pour acquérir la certitude que l'esprit de parti, les rivalités et les camaraderies entraînent d'autant plus d'injustices qu'ils jouent dans un groupe plus restreint.

Que l'organisation socialiste soit centralisée ou décentralisée, elle ferait toujours *dépendre de la puissance publique la vie entière de tous les individus*, comme travailleurs et comme consommateurs. Nul ne pourrait organiser son existence à son gré, travailler dans des conditions qui ne répondraient pas aux idées de l'autorité appelée à diriger le mouvement économique, acheter un produit que cette autorité ne jugerait pas à propos de fabriquer, obtenir l'application d'un procédé qui ne lui inspirerait pas confiance. De ses appréciations, plus ou moins impartiales, dépendrait l'emploi occupé, le succès obtenu par chaque particulier. Les Saint-Simoniens prétendaient substituer l'administration des choses au gouvernement des personnes ; mais, le jour où toutes les choses dépendraient d'une même autorité, il est impossible de concevoir comment toutes les personnes ne seraient pas à sa discrétion et par quel moyen on pourrait *sauvegarder une trace de liberté individuelle*.

L'expérience n'autorise d'ailleurs nullement à croire qu'une gestion collective des intérêts sociaux serait supérieure à la gestion individuelle. Elle nous montre les masses et leurs représentants toujours prompts à juger sur les apparences, tantôt routiniers et tantôt emportés vers des nouveautés quelconques par des courants inexplicables. La propriété individuelle donne aux éléments les plus cultivés de chaque nation une certaine force pour résister à la pression de ces courants et pour exercer sur la foule quelqu'influence. Elle rend l'indépendance plus facile, au moins pour un certain nombre d'individus désignés par une sélection fort imparfaite, sans doute, mais qui n'en est pas moins réelle. Sa suppression diminuerait encore l'influence des élites, déjà très insuffisante, et aurait ainsi pour conséquence probable un recul de la civilisation.

Sur tous les points que nous venons de passer en revue, les combinaisons imaginées par quelques socialistes pour répondre aux objections capitales formulées contre leur système sont très insuffisantes ; elles ne remédient à des inconvénients certains que très imparfaitement et dans la mesure où elles reviennent aux procédés de la société capitaliste. Sur les questions auxquelles nous avons reconnu que ceux-ci ne donnent pas de solution satisfaisante, elles n'en fournissent pas de meilleures. Elles ne font apparaître aucun moyen de *supprimer la misère* sans encourager la paresse. Peut-être *la distribution de l'enseignement utilitaire* serait-elle plus équitable que dans la société actuelle ; mais le goût des sciences, des lettres et des arts aurait de grandes

chances de diminuer, quand personne n'aurait plus les moyens de se livrer à leur culture désintéressée. Enfin, on voit encore moins qu'aujourd'hui comment pourrait se bien *régler l'essor de la population* : une fois que l'Etat aurait pris à sa charge les dépenses causées par les enfants, il serait possible que la natalité prît un développement beaucoup plus rapide que la production des denrées alimentaires, limitée par la loi du rendement décroissant, et ramenât la misère que redoutaient les premiers économistes ; mais il ne serait pas inconcevable, non plus, que une fois les liens de famille rompus, peu de femmes voulussent assumer les fatigues de la maternité, pour donner le jour à des enfants qui seraient à la République bien plus qu'à elles, et peut-être le néo-malthusianisme, déjà préconisé par certains meneurs ouvriers, prévaudrait-il. Personne n'a encore imaginé une réglementation tolérable pour parer à ces dangers.

Ainsi, le socialisme résout beaucoup moins bien que la liberté la plupart des difficultés, et pas mieux qu'elle les autres. A ces objections, ses adeptes ne répondent plus qu'en critiquant la société actuelle et en se refusant à décrire celle qui lui succédera. On n'est pas en droit, disent-ils, de leur demander de prophétiser ; tout ce qu'ils affirment, c'est que l'organisation sociale s'adaptera aux nécessités du régime nouveau, par des procédés aussi impossibles à deviner qu'il eût été impossible, sous l'ancien régime, de décrire la situation actuelle du monde économique. Mais la transformation qu'ils proposent n'a rien de commun avec celles qui se sont produites jusqu'ici dans ce monde. Presque tous les éléments de la vie économique moderne existaient, non seulement il y a un ou deux siècles, mais bien plus anciennement ; c'est par une modification dans leur importance respective, et non par une révolution radicale, que le monde s'est transformé. Prétendre lancer l'humanité dans une révolution à la suite de laquelle rien ne subsisterait de tout ce qu'elle connaît, sans même pouvoir lui présenter une hypothèse admissible sur l'organisation qui en sortira, c'est vraiment trop compter sur son imprévoyance.

Tout ce que l'on peut dire aujourd'hui des conceptions socialistes, c'est que la concentration de toutes les entreprises entre les mains de l'Etat diminuerait probablement beaucoup la production, car, d'un côté, elle remplacerait les faux-frais inhérents à la concurrence par ceux qui seraient la conséquence inévitable de la complication du mécanisme administratif, de l'autre, elle ferait disparaître ou atténuerait considérablement le stimulant

qui est le ressort essentiel de l'activité humaine. Elle compromettrait l'accumulation des capitaux et l'essor des initiatives, qui sont les éléments essentiels du progrès. Elle rendrait extrêmement difficile et incertaine la répartition des tâches et la direction de l'atelier social, en supprimant ou en restreignant les indications données par les prix. Elle placerait enfin l'existence entière de chaque individu sous l'autorité gouvernementale, dans une proportion intolérable pour quiconque a la moindre aspiration vers quelques parcelles de liberté.

La seule compensation qu'elle offre à tant d'inconvénients est une meilleure répartition des richesses. Encore les bases de cette répartition sont-elles singulièrement douteuses et ses avantages problématiques. Suivant toute vraisemblance, les erreurs et les passions des gouvernants de qui elle dépendrait y introduiraient des injustices aussi grandes que celles que comporte notre état social, et plus difficiles à tolérer, puisqu'elles résulteraient de la volonté de certains hommes et non d'une situation générale dont la responsabilité n'incombe à personne. Sans doute, le régime socialiste diminuerait les inégalités, dans une large mesure, en dépouillant les individus les mieux partagés par l'ordre social actuel ; mais, au lieu de faire bénéficier l'humanité entière des biens dont quelques-uns ont aujourd'hui la jouissance exclusive, il anéantirait presque sûrement ces biens, par les vices d'une organisation purement artificielle.

Les socialistes qui ont imaginé des moyens de mitiger l'application du régime en atténuent les inconvénients, par cela même. Mais, restreinte ou générale, immédiate ou ajournée, toute mesure de socialisation, tendant à enlever aux producteurs le stimulant de l'intérêt privé et à réduire par suite la production, diminuant la liberté et l'initiative des individus, ferait un mal peut-être plus grand et en tout cas plus certain que le bien à attendre des modifications réalisables dans la répartition des produits. Ce qu'il faudrait démontrer, au minimum, pour faire accepter ces mesures, c'est que le niveau commun auquel on ramènerait tous les hommes, en cherchant à obtenir ainsi une égalité plus grande, ne serait pas inférieur à la situation de la grande masse de la population sous le régime actuel. Or, non seulement cela n'a jamais été démontré, mais le contraire paraît très vraisemblable. Les arguments les plus sérieux que l'on ait jamais présentés, pour faire espérer qu'il en serait autrement, sont encore ceux de l'ancien socialisme sentimental, qui escomptait les transformations qu'un changement radical de l'organisation de la

société amènerait dans la nature humaine. Tout système tendant à diminuer les inégalités sociales qui incitent aujourd'hui les hommes à travailler, par l'espoir de la fortune ou la crainte de la misère, suppose implicitement que cette diminution sera compensée par un développement égal du dévouement à l'intérêt général et du sentiment du devoir. Il est sage d'attendre que les premiers symptômes de ce progrès moral se manifestent, pour appliquer des conceptions qui, sans lui, ne pourraient engendrer que ruines et que misère.

IV. Le progrès économique sous le régime de la liberté du travail et de la propriété individuelle. — Les économistes qui refusent leur confiance aux apôtres de l'intervention ou des révolutions sociales ne nient pas, pour cela, le progrès. Au contraire, c'est parce qu'ils le voient s'accomplir chaque jour sous leurs yeux, sans le concours d'une autorité supérieure lui traçant sa voie et souvent malgré les entraves que les lois et les règlements opposent à sa marche, qu'ils placent leur confiance, pour sa réalisation, dans l'initiative individuelle, stimulée par la libre concurrence et par les vues d'avenir qu'engendre naturellement le régime de la propriété perpétuelle. Ce qui constitue essentiellement le progrès, au point de vue purement économique, qui est le seul dont nous ayons à nous occuper ici, c'est : 1° le développement des richesses dont disposent les hommes pour la satisfaction de leurs besoins ; 2° l'amélioration de la répartition de ces richesses, permettant à une fraction de plus en plus importante de l'humanité de participer aux heureux effets de leur augmentation. Nous voudrions examiner d'abord les causes qui engendrent ce progrès, puis les usages divers qui peuvent être faits des ressources plus grandes qu'il met à la disposition de chacun ; nous conclurons par quelques considérations sur la nature des transformations qu'il amène dans la société et sur les influences dont elles dépendent principalement.

A. — Les causes du progrès dans la production et la répartition des richesses. — La première et la plus efficace de toutes les causes du progrès, c'est l'*esprit d'invention*, qui rend l'homme de plus en plus maître de la nature et accroît sans cesse les résultats obtenus par la mise en œuvre plus habile des mêmes forces productrices. Ses manifestations sont loin de présenter la même importance à toutes les époques et dans tous les lieux ; mais, en dehors des périodes de pure barbarie, où la violence règne seule,

on peut dire qu'elles se produisent partout et toujours. L'éclat de quelques découvertes incomparables, qui ont transformé la face du monde depuis un peu plus d'un siècle, ne doit pas faire méconnaître l'importance capitale des incessantes innovations de détail qui améliorent chaque jour l'exploitation des richesses mises à la disposition de l'homme par la nature. L'esprit d'invention, qui perfectionne ainsi l'art industriel, se manifeste sous les formes les plus diverses ; il inspire, à la fois, les travaux scientifiques dont l'intérêt paraît tout d'abord purement théorique et les applications matérielles qui mettent en œuvre les lois auxquelles la science ramène la confusion apparente des phénomènes, les initiatives ingénieuses des entrepreneurs et les procédés imaginés pour simplifier les relations commerciales ou pour rendre la comptabilité plus claire et plus exacte, etc., etc. Ce qui transforme peu à peu le monde économique, ce sont les conceptions nouvelles s'ajoutant incessamment les unes aux autres et devenant d'une application générale, depuis les découvertes retentissantes des savants illustres jusqu'aux plus modestes améliorations réalisées par un ouvrier ingénieux dans l'installation d'un métier, depuis les combinaisons compliquées de la grande banque internationale jusqu'aux idées du camelot imaginant d'offrir à point ce qu'un passant peut désirer. Ce sont toutes ces causes de progrès qui ont créé, à la longue, un écart colossal entre les conditions d'existence de l'homme civilisé et celles du sauvage primitif.

La seconde source du progrès, c'est l'augmentation des moyens d'action utilisés par l'homme, résultant de l'*accumulation des capitaux* et de la *mise en œuvre de plus en plus complète des agents naturels*. Cette cause dépend de la première dans une large mesure, puisque l'emploi fructueux de capitaux de plus en plus considérables est rendu possible par l'invention continuelle de machines nouvelles, — la colonisation par la facilité des transports, — la découverte et l'exploitation des gisements minéraux les moins accessibles par les progrès de la technique. Elle est d'autant plus bienfaisante que, comme nous l'avons démontré au Chapitre précédent, elle n'augmente pas seulement la quantité des richesses et des services produits, mais en même temps elle en améliore la répartition, en engendrant la hausse des salaires.

Comme on l'a dit souvent, la quantité existante de capital limite l'industrie, à chaque époque ; à mesure que la limite s'élargit, les travailleurs peuvent s'employer plus fructueusement dans les entreprises nouvelles devenues possibles, pourvu que l'esprit

d'épargne et de prévoyance soit assez développé pour que l'augmentation du nombre des bras soit moins rapide que celle des capitaux.

La *colonisation*, d'autre part, recule le moment où l'étendue insuffisante du sol amène le renchérissement des subsistances et la hausse de la rente. Elle permet aux travailleurs et aux capitaux des pays où la population et la richesse se sont accumulées d'aller chercher des conditions d'emploi plus favorables dans les pays lointains. Qu'ils se consacrent à des productions nouvelles, comme le coton et le café, ou qu'ils mettent en valeur un territoire nouveau pour obtenir à meilleur compte des produits que la mère patrie donnait déjà, comme le blé ou l'or, ils peuvent trouver un salaire et un intérêt plus élevés que dans les pays dont les richesses naturelles sont depuis longtemps connues et exploitées. Les colonies de peuplement permettent à la partie la plus entreprenante de la population en excès dans les pays de vieille civilisation d'aller chercher au loin des ressources nouvelles, et fournissent à celle qui y reste les denrées qu'elle ne peut plus tirer sans frais excessifs du sol qu'elle occupe. Les colonies d'exploitation ne donnent pas, il est vrai, de débouchés au travail manuel et ne fournissent pas un excédent de denrées alimentaires ; mais elles procurent un emploi lucratif aux capitaux, ainsi qu'au travail intellectuel nécessaire pour la mise en œuvre de ces capitaux et pour la direction des entreprises. Or, avec le développement rapide de l'instruction dans les pays européens, c'est surtout ce travail intellectuel qui a peine à trouver emploi ; on sait comment l'encombrement des carrières pousse aujourd'hui vers les colonies une partie notable de la jeunesse qui, ayant reçu l'enseignement secondaire, sous une de ses innombrables formes, ne se résigne pas à n'en tirer nul profit matériel.

Le développement de la *production en grand* et de la *division du travail*, rendu possible par l'extension de l'emploi des machines et par la facilité des transports, qui elles-mêmes sont le résultat de la multiplicité des inventions et de l'abondance des capitaux, constituent le troisième des éléments essentiels du progrès économique. Leur influence heureuse n'est pas contestée, en ce qui concerne la production ; mais il n'en est pas de même au point de vue de la répartition, ni surtout à celui de la situation morale et de l'indépendance des travailleurs manuels. On présente souvent le régime de la grande industrie comme une aggravation déplorable des maux dont ils souffrent : la puissance

des grands entrepreneurs les réduit, dit-on, à un véritable esclavage, et la spécialisation de chacun d'eux, dans une besogne toujours la même, est une cause d'abrutissement. Les interventionnistes voient là des dangers auxquels la réglementation des conditions du travail doit remédier, et les socialistes estiment que la nationalisation des entreprises, aboutissement naturel de leur concentration croissante, peut seule faire disparaître les conséquences déplorables de cette situation.

En réalité, l'évolution des conditions de la production est bien loin d'avoir, pour l'ouvrier, les effets désastreux que l'on prétend. On dit que les conditions nouvelles du travail *réduisent l'ouvrier lui-même au rôle d'une machine*, qu'elles arrêtent son développement physique et intellectuel. Il est certain que l'ouvrier qui répète indéfiniment le même acte, dans une usine, a besoin de bien moins d'intelligence ou d'adresse que l'artisan qui jadis exécutait un objet complet. Mais, par contre, la machine s'est substituée à l'homme pour une foule de besognes matérielles pénibles ou rebutantes : personne ne tourne plus la meule du moulin où l'on envoyait autrefois l'esclave puni. En outre, la construction des machines et leur conduite exigent l'emploi d'un personnel intelligent et instruit, de plus en plus nombreux. C'est précisément pour les manœuvres de force, pour les actes qui se répètent indéfiniment sans qu'il soit besoin d'y faire œuvre de jugement, que le génie des inventeurs arrive à substituer progressivement le travail mécanique au travail humain ; le développement du machinisme paraît bien devoir conduire, peu à peu, à ne plus *employer l'homme qu'à des tâches exigeant les qualités qu'on ne peut pas donner à une machine.*

D'autre part, le développement des entreprises *restreint plutôt qu'il ne développe la sujétion de l'employé vis-à-vis du patron.* Ce qu'elle fait disparaître, c'est ce que l'on appelle précisément le *patronage*, la direction, la protection et le secours dans les difficultés de l'existence. Mais, en même temps, elle donne au travailleur plus d'indépendance, en soustrayant sa vie privée à l'ingérence du maître, qui a un personnel trop nombreux pour le connaître individuellement. L'ouvrier de la grande industrie ne tolérerait pas que le chef d'établissement intervînt dans sa conduite privée, comme le faisait jadis et comme le fait encore quelquefois le petit patron. Sans doute, il est obligé de se soumettre aux règles générales édictées par le directeur de l'usine. Mais il peut se concerter avec ses camarades pour faire discuter ces règles par des représentants, et il peut changer d'atelier quand

il n'est pas satisfait de celles qui sont définitivement maintenues. Si chaque ouvrier a moins de facilités pour débattre ses intérêts avec le grand patron, dans le personnel de qui il est perdu, par contre, le patron est tenu à bien plus de ménagements vis-à-vis de l'armée véritable en présence de laquelle il se trouve ; l'expérience est loin de montrer que les ouvriers de la grande industrie soient, en fait, moins bien placés que l'artisan isolé pour se protéger eux-mêmes.

Les collectivistes affirment que *le développement des entreprises est un acheminement vers leur socialisation*, qu'il ne reste qu'un pas à faire pour transformer en exploitations nationales ces grands établissements, qui sont dirigés par des fonctionnaires, dont l'administration comporte une hiérarchie complexe, où aucun rapport personnel n'existe plus entre le capitaliste et le travailleur. Ils oublient les deux traits essentiels qui les distinguent du régime collectiviste : l'intérêt personnel que garde le capitaliste à la bonne direction de l'affaire, la liberté que garde l'ouvrier de choisir son patron. Sans doute, au point de vue *du bon rendement des forces productrices*, les vastes entreprises des sociétés anonymes sont exposées à tomber dans les mêmes vices que les services publics, le formalisme, la complication des rouages, la routine. Mais la liberté de la concurrence suffit à empêcher ces vices de s'y développer, car, pour triompher des entreprises moins vastes, où l'œil du maître pénètre partout, et même simplement pour subsister à côté d'elles, il faut absolument que les grands établissements produisent avec un prix de revient inférieur ou au plus égal au leur ; le jour où les abus s'y développeraient assez pour compenser les avantages de la concentration, leur extension s'arrêterait et les entreprises de moindres dimensions reprendraient l'avantage.

Au point de vue de la *répartition*, il n'est pas douteux que l'ouvrier profite des progrès qui ont tant accru la production, parce que, quoi qu'on en dise, il reçoit sa part dans le développement de la richesse sociale. La satistique des salaires, notamment l'enquête déjà citée de l'Office du travail, montre que c'est dans les grands établissements que l'on rencontre, en même temps, les salaires les plus élevés et les journées de travail les plus courtes. C'est qu'en effet, c'est dans ces établissements que le travail est le plus productif, et l'on trouve là une illustration remarquable de la théorie qui fait dépendre la rémunération du travail de sa productivité. Bien entendu, la hausse des salaires dans la grande industrie entraîne une hausse analogue dans la

petite, par suite de la concurrence entre les employeurs ; mais l'expérience montre avec évidence que c'est de la première que vient le mouvement.

La division du travail engendre un enchevêtrement des intérêts qui développe singulièrement *la solidarité de fait*, résultant des répercussions de la situation de chaque groupe d'individus sur celle des autres. Dans l'économie en nature, où des groupes restreints produisent, chacun pour soi, la plupart des objets nécessaires à l'existence, cette solidarité est singulièrement étroite entre les membres d'un même groupe ; mais la situation de chaque groupe ne réagit que dans une très faible mesure sur celle des autres. A mesure que les travailleurs se spécialisent et produisent pour le marché, que l'économie monétaire basée sur l'échange se développe, la prospérité de chaque individu devient de plus en plus dépendante de celle des clients à qui l'entreprise dont il est un des collaborateurs vend ses produits, des fournisseurs à qui il demande tous les objets qu'il consomme et les services dont il a besoin, ainsi que les matières premières et les outils nécessaires à sa production. Les relations contractuelles se multiplient et croissent en complexité, en même temps que les entreprises se développent. L'individu dépend de moins en moins étroitement du groupe restreint où sa naissance l'a placé, parce qu'il lui est plus facile de s'agréger à un autre groupe en offrant ses services à l'entreprise de son choix ; mais il ressent le contre-coup de toutes les fluctuations de l'ensemble du marché.

A défaut de la solidarité pseudo-juridique dont nous avons montré l'inanité, les interventionnistes invoquent cette solidarité de fait comme une raison pour *étendre l'action de l'Etat*, qui seul représente les intérêts collectifs de tous les individus entre lesquels elle se développe. Il est certain que, plus les relations entre les hommes se multiplient et se compliquent, plus la tâche de la puissance publique grandit en étendue : les contacts plus fréquents des intérêts divers et la variété plus grande des contrats engendrent le développement de la législation civile ; l'extension des agglomérations, conséquence de l'avantage que chacun trouve à être en contact direct avec un marché plus étendu, exige une police plus active et impose des mesures d'hygiène plus rigoureuses ; les relations plus fréquentes entre les localités éloignées comportent l'exécution de travaux publics plus considérables. Mais, de ce que la mission de l'Etat devient plus vaste, il ne résulte nullement qu'elle change de nature ; du fait que les contrats que ses tribunaux auront à interpréter en cas de litige sont plus nom-

breux, que les relations entre les citoyens, dont il doit assurer la facilité et la régularité sont plus fréquentes, on n'est nullement en droit de conclure qu'il y ait moins d'inconvénients à substituer son appréciation à celle des particuliers, dans la détermination des clauses que doivent contenir leurs accords, et son action à l'initiative privée, pour diriger l'activité économique du pays dans les voies les plus conformes à l'intérêt général.

La *division du travail* ne se développe pas seulement à l'intérieur de chaque usine ou de chaque pays ; elle s'établit aussi *entre les pays différents*, dont chacun tend à se spécialiser dans certaines productions et à se procurer par voie d'échange tous les objets qui peuvent être obtenus à moindres frais en les tirant d'autres régions. A mesure que les transports deviennent moins coûteux, le rayon dans lequel chaque peuple trouve des clients, des fournisseurs et des concurrents s'étend de plus en plus. De là naît la *solidarité des marchés*, dernier trait caractéristique du progrès contemporain. Les répercussions des faits économiques qui se produisent dans un pays sur tous les autres pays se multiplient et s'accentuent ; aujourd'hui, c'est au monde entier qu'elles s'étendent. Le développement d'une culture ou d'une industrie à une extrémité de la terre réagit sur les profits que les industries ou les cultures similaires donnent à l'autre extrémité, amène les peuples les plus lointains à modifier leur nourriture ou à abandonner certaines productions. Nous avons montré, à propos de la rente du sol, comment le bon marché des transports permet d'alimenter les pays d'Europe à population dense avec les produits des terres nouvelles mises en culture dans les autres parties du monde, même quand il s'agit de denrées, comme le blé, dont la valeur par tonne n'est pas grande. Bien que les combustibles minéraux soient le type des marchandises pondéreuses, la houille anglaise se vend jusqu'aux antipodes.

L'abus de la division du travail entre les divers pays, amenant une spécialisation excessive, peut même n'être pas sans danger. Dans une région vouée tout entière à une seule culture ou à une seule industrie, tout travail et tout secours manquent à la fois, si cette branche de production périclite. Mais les crises graves et durables sont rarement subites. La diminution des débouchés oblige peu à peu à varier les productions, si la puissance publique ne retient pas les travailleurs et les capitaux dans les branches d'activité vouées à disparaître, en prolongeant artificiellement leur prospérité par des mesures de protection ou des subventions.

La *direction de l'activité économique par le mécanisme des prix s'étend à tout l'ensemble des pays dont les marchés sont ainsi en communication.* Lorsque l'abondance exceptionnelle de l'offre d'un produit tend à avilir les prix sur un point, les producteurs vont chercher ailleurs des conditions plus favorables à la vente ; au contraire, lorsque c'est la demande qui se développe, les producteurs des régions où les mêmes causes de hausse n'existent pas cherchent à en profiter, en expédiant au loin une partie de leurs marchandises. Plus la transmission des renseignements est rapide, plus les transports sont faciles, plus ce lien entre les divers pays s'étend en surface et devient étroit. De nos jours, dès qu'un écart sensible se produit dans les prix d'une même marchandise sur deux points, quelqu'éloignés qu'ils soient, des spéculateurs aux aguets calculent si la différence est suffisante pour couvrir les frais de transport, ou s'il est vraisemblable qu'elle le devienne bientôt, et en conséquence ils achètent d'un côté et vendent de l'autre. Leur intervention, amenant des demandes sur les marchés où les prix baissent, des offres sur ceux où ils montent, entrave par là même la baisse d'un côté et la hausse de l'autre, tend à rapprocher les prix pratiqués sur les divers points du globe à un même moment, exactement comme nous avons vu qu'elle tend à atténuer les écarts, d'une époque à l'autre, sur un même marché. En agissant ainsi, la spéculation rend beaucoup plus rares les mouvements très marqués de hausse ou de baisse, car il faut des causes infiniment plus puissantes pour amener une perturbation de même amplitude sur un marché qui s'étend au monde entier, devenu solidaire, que sur un marché local et par suite restreint.

Cette solidarité fait que les inégalités des saisons dans une région où les erreurs commises en un point particulier, dans la direction de la production, réagissent sur le monde entier. Si l'Amérique a une récolte exceptionnelle ou si l'industrie métallurgique de l'Allemagne s'est développée au delà des besoins, le prix du blé et du fer s'en ressent dans toutes les parties du globe. L'arrêt provoqué par la guerre de la Sécession dans la production du coton a entraîné une crise effroyable pour toute l'industrie du Lancashire, de la Seine-Inférieure, etc.

Ressentant ainsi les conséquences, non seulement des maux et des erreurs qui lui sont propres, mais encore des maux et des erreurs de tous, chacun est porté à considérer comme un mal cette solidarité universelle. On oublie que, *si la répercussion des crises du monde entier entretient sur chaque marché une agita-*

tion constante, elle atténue par contre singulièrement les conséquences des calamités locales. Les crises perdent en intensité ce qu'elles gagnent en étendue. On croit volontiers qu'elles sont aujourd'hui plus graves qu'autrefois, parce que le développement de la publicité permet d'en connaître tous les détails. On oublie qu'une mauvaise récolte de blé, dans une province, faisait jadis périr de faim une partie notable de la population, qu'inversement une abondance exceptionnelle de raisin entraînait, non seulement la mévente, mais l'obligation de jeter au ruisseau une partie du vin qu'on ne pouvait ni loger dans les fûts insuffisants du pays, ni écouler au loin. Les circonstances rares qui amenaient ces conséquences désastreuses ne se produisent jamais dans le monde entier simultanément et avec la même intensité, de sorte que les effets des calamités locales, se répartissant sur le marché universel, sont infiniment moins graves pour la contrée atteinte directement. De même, dans les crises industrielles, la possibilité d'aller chercher au loin certains débouchés, que l'on néglige habituellement comme peu avantageux, aide beaucoup d'entreprises à traverser les difficultés résultant soit d'une restriction brusque des demandes de leur clientèle ordinaire, soit d'un accroissement trop rapide de la production dans la région qu'elles desservent habituellement.

C'est donc avec grande raison que les économistes considèrent le développement des relations commerciales comme un bienfait pour l'humanité, malgré les souffrances qu'entraîne parfois, pour chaque pays, la répercussion des événements les plus lointains. Même à ce point de vue, la solidarité universelle a plus d'avantages que d'inconvénients. Elle n'est pas seulement une source d'augmentation du bien-être de chacun en temps normal, par la possibilité qu'elle ouvre à chaque pays de profiter, dans une certaine mesure, des avantages qu'offre à la production chacun des autres pays ; elle atténue aussi largement les conséquences des circonstances malheureuses qui se produisent sur un point, en en répartissant les conséquences sur la terre entière avec une rapidité qui s'accroît de jour en jour, à mesure que la facilité des communications s'accroît elle-même.

Par contre, cette solidarité, combinée avec le développement prodigieux des inventions, *rend infiniment plus variable la répartition des fortunes.* Jadis, les transformations locales, qui ne se produisent naturellement dans chaque région qu'à de très lointains intervalles, pouvaient seules modifier profondément la

situation des entreprises, le revenu des biens, le salaire des travailleurs. Aujourd'hui, le profit, obtenu chaque année, dans une industrie dépend des fluctuations des cours de ses matières premières ou de ses produits dans le monde entier. Les changements dans les conditions de la production résultant d'une découverte faite ou d'une initiative prise en un point quelconque du globe, rendent inutile un outillage coûteux, accroissent ou anéantissent la rente tirée du sol particulièrement propre à certaines cultures, doublent ou réduisent de moitié le besoin de travailleurs dans telle ou telle industrie. Il en résulte que le succès de chaque individu, dans ses entreprises, dans ses placements et dans sa carrière, dépend en grande partie de l'exactitude des prévisions qu'il a faites, lorsqu'il s'y est engagé, sur les chances de développement des diverses branches de l'activité économique et sur les crises qui les menaçaient.

La prospérité de chaque particulier dépend ainsi, de plus en plus, de la situation générale du marché, de la conjoncture, comme disent les Allemands. Mais, par cela même, elle dépend de moins en moins de la *situation initiale* de laquelle il est parti. Il ne suffit plus de suivre la voie tracée par ses aïeux, de conserver la fortune qu'ils vous ont transmise, d'embrasser leur carrière, pour avoir toute chance de garder leur situation sociale. Celui qui ne sait pas ou ne veut pas adapter l'emploi de ses biens et de son activité aux besoins nouveaux et aux circonstances nouvelles aboutit bien vite à la ruine.

On a objecté longtemps, non sans quelque raison, aux économistes défendant la légitimité de la propriété, que les fortunes des diverses familles dépendaient dans une plus large mesure de la répartition initiale des terres, souvent faite par la violence à la suite de conquêtes, que de l'épargne et du travail. Aujourd'hui, l'élément dont elle dépend essentiellement, c'est la *connaissance du marché*. Ce n'est pas seulement le succès du spéculateur, c'est aussi celui de l'industriel dans ses entreprises, du capitaliste dans ses placements, de l'ouvrier lui-même dans son métier qui est influencé par l'essor ou la restriction que l'état du marché mondial donne à telle ou telle branche d'affaires, dans telle ou telle région. La part du hasard de la naissance dans les inégalités sociales est ainsi très diminuée. Sans doute, celle des causes inconnues de l'homme qui en ressent les effets, auxquelles nous donnons aussi le nom de *hasard*, est encore grande dans les différences de succès engendrées par les fluctuations du marché mondial ; mais, du moins, cette part peut être restreinte, pour

chaque individu, par le soin qu'il apporte à se renseigner et par l'énergie qu'il déploie en s'appliquant à prendre une nouvelle direction, dès que se manifestent des raisons de renoncer à celle qu'il avait suivie jusque-là.

Dans l'ensemble, le progrès économique, engendré par les quatre causes principales que nous venons d'énumérer, inventions et découvertes, accumulation des capitaux, production en grand et division du travail, solidarité des marchés, se manifeste à la fois par une *augmentation de la masse des produits* et par une *amélioration de leur répartition*, résultant d'un côté de la hausse des salaires, de l'autre des facilités plus grandes données à l'emploi de la petite épargne par le développement des valeurs mobilières, sur lesquelles nous reviendrons dans notre Livre III. Il est lié à une *stabilité moindre des situations*, qui donne à chacun plus de facilité pour choisir l'emploi de son activité et de ses biens et qui fait dépendre plus largement son succès dans la vie du choix qu'il a fait. Par l'atténuation de la gêne dont souffrent trop souvent les classes non possédantes, d'un côté, par la liaison plus étroite entre la situation de chaque individu et les initiatives dont la responsabilité lui incombe, de l'autre, il donne une plus grande satisfaction au *sentiment de justice* des hommes, en même temps qu'il améliore leur *situation matérielle*.

B. — Les différents usages de l'accroissement des richesses. — Grâce aux inventions nouvelles, à l'accumulation des capitaux, aux meilleures méthodes de production résultant de la division du travail et au développement des échanges, les hommes obtiennent, avec un même labeur, une quantité de plus en plus grande de services et de richesses servant à la satisfaction de leurs besoins. Ils peuvent tirer de cette facilité croissante de l'existence des avantages très divers, entre lesquels ils choisissent, suivant leurs goûts et leurs dispositions. Les affectations qu'ils lui donnent se rattachent à cinq catégories principales ; ils peuvent, à leur gré :

1° *Elever plus d'enfants* et accroître ainsi, à la fois, le nombre des producteurs et celui des consommateurs dans l'avenir ;

2° *Développer leur culture*, en consacrant à l'étude une part plus grande de leurs efforts et surtout en retardant l'époque où le travail lucratif remplace, pour l'enfant ou pour le jeune homme, l'instruction générale ou professionnelle ;

3° *Capitaliser*, en épargnant le surcroît des richesses pro-

duites, pour les employer à créer de nouveaux instruments de production ou à améliorer les terres cultivées;

4° *Consommer davantage*, soit par l'accroissement du bien-être dont jouissent les familles qui avaient déjà le nécessaire, soit par l'extension des secours mis à la disposition des misérables;

5° *Accroître leurs loisirs*, en réduisant la durée journalière du travail et en multipliant les jours de repos pour l'homme, en exonérant la mère de famille de tout travail assidu en dehors des soins de son ménage.

Ces cinq emplois se rencontrent à peu près toujours simultanément; mais tantôt l'un, tantôt l'autre prédomine, suivant les idées et les goûts qui règnent aux diverses époques et dans les divers pays. Ce n'est pas à l'Economie politique qu'il appartient de les juger et de les classer, mais bien à la Morale. Or, à vrai dire, au point de vue moral, chacun d'eux a ses bons et ses mauvais côtés. Les nombreuses familles caractérisent souvent les peuples où les mœurs sont bonnes; mais une forte natalité est au contraire la conséquence de leur relâchement, si beaucoup d'hommes commettent la mauvaise action d'engendrer des enfants qu'ils n'ont pas les moyens et quelquefois pas la volonté d'élever. La culture intellectulle, goûtée pour sa beauté propre, est la noblesse de la vie; mais une demi-instruction engendre parfois le mépris du travail manuel, occupation nécessaire de la plupart des hommes, et les jalousies haineuses. L'épargne de l'homme qui travaille et se prive pour assurer son avenir et celui des siens est un triomphe à la fois de la raison et de l'empire sur soi-même; l'avarice du riche qui ne songe qu'à accumuler le plus de biens possible, sans en consacrer la moindre parcelle à des usages nobles ou généreux, soulève un juste mépris. La consommation est louable, quand l'homme développe ses forces par une nourriture plus saine, quand il affine le goût qui préside au choix des objets dont il s'entoure, quand il accroît le bien-être des siens ou qu'il fournit le nécessaire aux malheureux; elle dégrade celui qui s'adonne à la boisson. Le loisir est aussi sain, quand il est consacré à la famille et aux plaisirs de l'esprit, qu'il est démoralisant, si le temps de liberté est gaspillé dans la paresse et les plaisirs grossiers.

On ne saurait donc établir un classement absolu entre les divers usages que l'humanité peut faire des facilités plus grandes de la production, qui constituent le progrès économique. Au point de vue moral, chacune d'elles peut, suivant les cas, être bonne ou mauvaise. Mais, s'il n'appartient pas à l'Economie poli-

tique de les juger à cet égard, il lui appartient de signaler les conséquences qu'elles peuvent entraîner, au point de vue de l'accroissement et de la répartition des richesses. Or, ces conséquences ne sont nullement identiques.

L'*augmentation de la population* n'est ni un bien, ni un mal, en elle-même, puisqu'elle accroît les besoins en même temps que les forces productrices. L'important n'est pas que beaucoup d'hommes vivent, mais que les conditions d'existence de ceux qui vivent soient aussi bonnes que possible. Nous avons vu qu'une multiplication trop rapide, devançant les progrès de l'art industriel et de la capitalisation, empire la situation des travailleurs, car elle provoque le renchérissement des produits, par la hausse de la rente du sol et du taux de l'intérêt, en même temps que la baisse des salaires. Par contre, une natalité trop faible amène une diminution de l'esprit d'initiative, surtout parmi les classes possédantes où le jeune homme trouve dans l'héritage de son père de quoi continuer à mener la vie à laquelle il est habitué ; elle diminue la puissance d'expansion d'un peuple et peut compromettre son indépendance. Ainsi, ce qui répond le mieux à l'intérêt économique, c'est que l'accroissement du nombre des enfants élevés, grâce à l'augmentation de la production, ne soit pas nul, mais soit modéré, en rapport avec les progrès techniques et l'accumulation des capitaux.

Quand des ressources plus abondantes sont affectées à développer la *culture générale ou professionnelle* et l'*épargne*, les mêmes hésitations n'existent pas sur les effets de cet emploi ; ils sont, par eux-mêmes, une source d'augmentation du bien-être général. Sans doute, il y a des exceptions ; il n'est pas impossible que, dans des milieux de moralité très médiocre, une instruction mal digérée ou des fortunes excessives détournent de l'activité utile et féconde. Mais, presque toujours, un peuple plus instruit fait un meilleur usage de ses forces productrices : il surgit d'autant plus d'hommes remarquables que le nombre de ceux dont les aptitudes ont été cultivées est plus grand ; même parmi les ouvriers manuels, la culture générale développe la capacité à s'employer utilement, à s'adapter aux circonstances nouvelles. L'augmentation des capitaux développe l'industrie et améliore le sort de l'humanité, au point de vue de la production comme au point de vue de la répartition des richesses, puisqu'elle augmente la quantité des produits obtenus, par tête d'habitant, et grossit la part des travailleurs, en faisant baisser le taux de l'intérêt et hausser les salaires. Accroître l'instruction générale et la

richesse capitalisée, c'est travailler pour l'avenir, en même temps que pour la génération présente.

Au contraire, les deux dernières affectations du surcroît de ressources dues au progrès économique que nous avons citées, l'*augmentation de la consommation et celle des loisirs*, ne contribuent nullement à développer davantage ces ressources. Ici encore, il y a des exceptions : dans la mesure où une nourriture plus substantielle et un travail moins épuisant sont nécessaires à la conservation des forces du travailleur, la production en est accrue. Mais, sitôt cette limite atteinte, les hommes, en travaillant moins, en consommant au lieu d'épargner, réduisent la quantité totale des biens qu'ils ont ensuite à se partager. Nous avons démontré la fausseté des préjugés qui font affirmer si souvent que l'on fait aller les affaires en consommant davantage, que l'on diminue les chômages en travaillant moins, comme si l'épargne ne se traduisait pas aussi bien que la dépense par une impulsion donnée aux industries productrices, et comme si la quantité de travail à effectuer dans le monde était limitée. Quand les hommes travaillent moins, quand ils consomment davantage, ils diminuent leurs ressources futures et retardent notamment la progression des salaires, élément essentiel de l'amélioration du sort des ouvriers.

Cela ne veut pas dire que l'homme doive consacrer à l'épargne toute la production dépassant ses besoins immédiats, ni que toute diminution du nombre et de la durée des jours de travail doive être réprouvée. Il serait absurde d'accumuler incessamment pour l'avenir et de ne jamais jouir ; l'ascétisme général, que suppose une pareille conception, arrêterait net tout progrès économique, puisque les hommes cesseraient de peiner et de s'ingénier, s'ils n'entrevoyaient pas, à la suite de leur effort, l'amélioration immédiate de leur sort. De même, à mesure que les progrès de l'art industriel et l'accumulation des capitaux permettent à l'humanité d'arriver avec un moindre effort à une plus complète satisfaction de ses besoins, à mesure notamment que la masse de la population ouvrière voit sa situation s'améliorer par la hausse des salaires, il est légitime que le rude labeur, jadis nécessaire pour subsister, aille en s'adoucissant. Chacun a le droit de disposer, à cet effet, d'une part des ressources nouvelles que le progrès économique met à sa disposition.

Mais, tout en reconnaissant que c'est un *droit* pour les hommes de moins travailler et de consommer davantage, quand ils le peuvent, on ne saurait trop combattre les préjugés qui tendent à en

faire une sorte de *devoir*. Chaque génération peut concilier ce qu'elle est en droit de faire pour elle-même, en profitant immédiatement des progrès réalisés, avec ce qu'elle a le devoir de faire pour les générations suivantes, en accumulant pour elles les instruments de progrès nouveaux. Chaque travailleur peut, de même, adopter un juste milieu entre le labeur excessif, qui l'épuiserait, et le travail insuffisant, qui réduirait les ressources de sa famille au-dessous du nécessaire. Seulement, il importe de ne pas laisser croire que le gaspillage, les entraves à la production et la réduction du travail sont de nature à améliorer le sort actuel de la masse des ouvriers, alors que leur seul effet est d'entraver l'amélioration de son sort futur.

La juste proportion entre les diverses solutions varie d'ailleurs suivant la situation économique et morale de chaque contrée. Dans un pays neuf, dont la population ne suffit pas à la mise en valeur de ses richesses naturelles, une très forte natalité ne peut être qu'une cause de prospérité ; elle est une calamité dans un pays déjà surpeuplé. L'épargne, qui ne représente jamais qu'une très faible proportion du revenu annuel d'un pays, 5 ou 10 o/o, tout au plus, chez une nation économe comme la France, peut s'accroître très utilement quand des inventions comportant l'emploi de capitaux considérables lui assure un emploi fructueux ; elle peut sans inconvénient être en partie remplacée par un accroissement des consommations, quand une baisse accentuée du taux de l'intérêt manifeste la difficulté d'en faire un usage utile. Le développement de l'instruction, l'augmentation des loisirs n'ont que des avantages, lorsque le niveau intellectuel et moral de la population est assez élevé pour qu'elle sache trouver dans une culture plus étendue un moyen de faire bon usage de ses heures de liberté ; mais la diffusion de l'instruction secondaire ou supérieure est une cause de désordre social, si ceux qui en profitent l'envisagent uniquement comme un moyen d'acquérir des droits à l'une de ces positions lucratives, exigeant une culture étendue, dont le nombre devient vite très inférieur à celui des candidats. De même enfin, la réduction du temps de présence à l'atelier est une plaie pour la classe ouvrière, si elle ne connaît pas d'autre distraction que le cabaret.

On voit combien il est plus difficile de formuler des conclusions fermes et précises, au point de vue économique, sur la manière de profiter du progrès que sur les conditions de sa réalisation. C'est que les considérations morales jouent un rôle beaucoup plus grand dans la seconde question que dans la première.

C'est surtout que les conditions du bonheur, qui est le but, dépendent des dispositions individuelles des hommes infiniment plus que celles de la production et de la répartition des richesses, qui ne sont que des moyens d'y arriver.

Une chose est certaine : c'est que le bonheur des hommes ne croît pas en raison de leur richesse, comme le montre la loi de satisfaction décroissante. Les jouissances répétées s'émoussent, et celles même qu'il goûtera pour la première fois perdent une partie de leur attrait, pour l'homme sûr de pouvoir se les offrir, le jour où il le voudra. La satiété et la sécurité engendrent aisément l'ennui, et le *ton* de l'âme humaine ne se conserve que chez des créatures d'élite, quand il n'est pas soutenu par l'espérance et la crainte. C'est pourquoi rien ne serait sans doute pire que l'*état stationnaire*, rêvé jadis par Stuart-Mill. Ce qui importe, c'est le *progrès*, bien plus que le point où on est arrivé. L'*instabilité* des conditions, malgré les souffrances momentanées qu'elle cause souvent, peut être considérée comme un bien en elle-même, en même temps qu'elle est la condition nécessaire, sous le régime de la propriété héréditaire, pour que chaque homme reste le principal auteur de sa fortune et de son bonheur.

C. — La marche historique du progrès économique, sa nature et son développement actuel. — La description que nous venons de donner des causes et des conséquences du progrès économique semble s'appliquer uniquement à sa forme et à ses manifestations dans la société contemporaine. Le développement sans précédent des découvertes scientifiques et industrielles, depuis un siècle et demi, la suppression ou la transformation d'une grande partie des institutions entravant la liberté des transactions, qui s'est manifestée en France, peu après le début de cette période, par une Révolution presque subite en la forme, nous font volontiers croire que l'époque où nous vivons diffère complètement de toutes celles qui l'ont précédée. L'histoire, qui voit surtout les aspects extérieurs de la société, constate également des transformations radicales à diverses époques, et nous porte ainsi à croire que les relations entre les hommes ont subi des modifications profondes. Jadis, elle présentait volontiers ces modifications comme le résultat de coups de théâtre qu'une *providence* cachée organisait, en dictant les gestes des acteurs principaux du drame. Aujourd'hui, elle les rattache à l'*évolution* engendrée par un instinct collectif qui agirait, lui aussi, comme une sorte de providence et auquel, tout en s'en défendant, beau-

coup d'historiens attribuent une sorte de *finalisme* orientant toujours la société vers quelque but. Parmi les modifications incessantes des faits, ils relèvent, à côté des influences contraires dont les effets se sont annulés, des influences convergentes qui ont engendré les résultats visibles ; ils supposent alors volontiers que des lois nouvelles en sont sorties et que, sous leur influence, toutes les relations humaines se sont peu à peu transformées. Au fond, pourtant, il semble qu'à aucune époque les relations proprement économiques, les rapports entre les hommes débattant leurs intérêts sans faire appel à la force brutale n'ont été très différentes de ce qu'ils sont aujourd'hui, ni que le progrès se soit jamais présenté sous des formes sensiblement autres que les formes modernes, que nous venons de décrire.

Cette opinion paraît au premier abord paradoxale : entre la vie des peuples primitifs, où des groupes restreints satisfont à tous leurs besoins par leurs propres moyens, et l'enchevêtrement actuel des rapports liant les producteurs et les consommateurs du monde entier, il semble y avoir un abîme. Cependant, la différence consiste bien plus dans l'*étendue* que dans la *nature* des relations, dans l'importance relative du rôle joué par les diverses organisations économiques que dans l'apparition d'organismes nouveaux. Dès que l'homme est sorti de l'état de sauvagerie initiale, dont il nous est bien difficile de nous faire une idée, dès qu'il a commencé à se rendre compte des moyens mis à sa disposition pour satisfaire à ses besoins, il a usé de ces moyens à peu près comme aujourd'hui : il a travaillé, cultivé la terre, fabriqué des instruments pour faciliter la production des objets utiles ; il a conclu des échanges, dont les conditions étaient réglées par la loi de l'offre et de la demande, — l'une et l'autre, sans doute, mal éclairées à l'origine, faute de renseignements et de communications faciles, mais dominées, cependant, par le degré d'utilité et de rareté de chaque espèce de produits et de services.

Certains auteurs cherchent une cause générale au progrès. Les uns le rattachent à *la substitution de l'économie monétaire à l'économie en nature* ; mais, aujourd'hui encore, l'économie en nature tient une place énorme dans la vie humaine, le travail accompli dans chaque ménage pour les besoins de la maison reste colossal, — et, par contre, de tout temps, certains objets ont été produits afin d'être échangés sur un marché qui, pour être restreint et mal organisé, n'en était pas moins un marché. D'autres voient dans *la division du travail* et *la production en grand* les phénomènes caractéristiques de la vie économique moderne ;

mais, dans toutes les civilisations, il y a eu de grandes organisations qui obtenaient des quantités considérables d'un même produit, en répartissant les besognes nécessaires entre de nombreux collaborateurs, — et, d'autre part, la petite entreprise, le travail isolé du paysan sur sa terre, de l'artisan, du petit boutiquier gardent une place considérable dans la société moderne. La *facilité des communications* a prodigieusement étendu les relations entre les diverses parties du globe, — mais les caravanes, assurant les échanges entre des contrées déjà fort éloignées, ont joué un rôle important dans le monde, bien longtemps avant qu'il y eût des chemins de fer ou même des routes.

C'est donc, nous le répétons, par une différence de degré, de proportion entre les divers éléments, plutôt que par une tranformation essentielle de leur nature, que la vie économique s'est modifiée, et l'on comprend que les lois qui la régissent, les causes de ses progrès soient restées les mêmes.

Il est inutile, d'ailleurs, de rechercher si c'est la nécessité, l'instinct, le désir de mieux vivre, les besoins résultant de la densité de la population qui ont engendré et généralisé la division du travail et la production pour le marché, — ou si c'est, au contraire, la recherche du gain par les entrepreneurs qui a suscité de nouveaux besoins et permis à la population de se développer, en perfectionnant la production. Tout document historique manque pour remonter aux origines, pour savoir si la coopération est la *cause* ou la *conséquence* de l'existence des sociétés humaines et de leur cohésion croissante. Ce que l'observation nous montre, c'est l'*interdépendance* constante de ces phénomènes : le progrès se réalisant sous la pression des besoins, en même temps qu'il les développe, — condition de la multiplication des hommes, en même temps que suscité par elle.

A travers les modifications des goûts, des idées et des mœurs, qui ont amené des changements en sens divers, deux causes permanentes ont agi d'une manière continue dans le sens du progrès, le *développement des connaissances* et l'*accumulation des capitaux*. Sauf dans les moments où un déchaînement général de la violence amène de véritables cataclysmes, le trésor des connaissances humaines va en s'accroissant de jour en jour ; les inventions, qui en sont la manifestation économique, ne se perdent plus, une fois mises en application ; elles ne cessent d'être utilisées que le jour où un procédé nouveau vient les remplacer, parce qu'il offre des avantages plus grands. La conservation des capitaux, une fois constitués, n'est pas aussi certaine ; une guerre

locale suffit à en détruire de grandes quantités, et nous assistons à un conflit européen qui anéantit l'épargne de bien des années. En dehors de tout cataclysme, il n'est pas impossible que le goût de la dissipation l'emporte parfois sur l'esprit d'épargne. Néanmoins, à ce point de vue aussi, le progrès est à peu près continu ; l'humanité répare bien vite les pertes subies aux époques de calamités passagères, et elle ajoute sans cesse de nouveaux instruments de production à ceux qu'elle possède déjà.

Mais, si le progrès, à ces deux points de vue, est à peu près continu, il est loin de marcher toujours avec la même allure. Il y a des périodes où il est extrêmement rapide, d'autres, au contraire, où sa marche est tellement lente que la situation économique paraît stationnaire.

Depuis le milieu du XVIIIe siècle, à peu près, nous vivons dans la période la plus féconde peut-être en progrès qu'ait connue l'humanité. D'innombrables inventions ont facilité la production, dans une mesure qui a permis de satisfaire bien mieux qu'autrefois aux besoins d'une population beaucoup plus nombreuse et de constituer en même temps, par l'épargne, les capitaux auxquels ces inventions offraient un emploi fructueux. Grâce à la vapeur, le coût et la durée des transports ont diminué, depuis un siècle, dans une proportion invraisemblable, de sorte qu'il a été possible de mettre en valeur les richesses du globe tout entier. Il ne semble pas que l'on soit arrivé au terme de cette période de prospérité. Les symptômes de fléchissement que l'on a pu constater n'ont été, jusqu'ici, que momentanés ou locaux. Les applications industrielles de l'électricité semblent devoir fournir une suite de progrès analogues à ceux que l'invention de la machine à vapeur a permis de réaliser. En présence des découvertes qui surgissent chaque jour, on peut espérer qu'au moins une grande partie du siècle qui s'ouvre sera semblable au siècle qui vient de se clore.

Ces progrès rapides n'ont pas été sans entraîner quelques-uns des maux qui, nous l'avons dit, sont inséparables de toute transformation. La mise en exploitation des découvertes nouvelles a porté le trouble, au début, dans les situations acquises ; elle a privé de leur travail habituel beaucoup d'ouvriers et imposé à d'autres un surcroît de labeur, médiocrement rémunéré tant que le capital manquait pour la création de l'outillage nouveau. La facilité des communications, la diffusion rapide des renseignements ont même rendu ces crises infiniment plus soudaines et plus générales aujourd'hui qu'autrefois ; mais ces mêmes causes

atténuent leurs effets, en facilitant aux entrepreneurs tantôt la recherche de débouchés remplaçant ceux qui leur sont enlevés, tontôt l'application des procédés perfectionnés inventés ailleurs, et en aidant les travailleurs et les capitaux dépossédés de leurs emplois antérieurs à trouver des emplois nouveaux. Puis, peu à peu, l'énorme développement de l'épargne, facilitée par les bénéfices des entreprises nouvelles, a fait baisser le taux de l'intérêt et hausser celui des salaires, a permis de réduire la durée excessive du travail quotidien et a fait ainsi profiter toutes les classes de la société des avantages dus aux facilités nouvelles de la production.

Pourtant, le caractère rapide et général du développement que nous constatons, en toutes choses, ne doit pas nous faire tomber dans l'erreur de croire qu'il doive se continuer indéfiniment. Le simple bon sens suffit à montrer que la population, les capitaux, la production, les consommations diverses, les transports, etc., ne peuvent pas croître indéfiniment en progression géométrique. Notre siècle de progrès a été précédé par bien des siècles stationnaires et même par quelques siècles de décadence ; des périodes analogues reparaîtront dans l'avenir. Rien ne prouve qu'avant l'épuisement des mines de houille accessibles, les hommes auront trouvé une source d'énergie qui puisse remplacer pratiquement celles-ci. Il n'est pas d'illusion plus grave que de considérer comme normaux et perpétuels les phénomènes momentanés dont on se trouve témoin. Ces généralisations hâtives ont été maintes fois démenties dans le passé; même sans la guerre, les calculs si souvent fait de nos jours, en admettant que la progression contemporaire se poursuivrait pendant de longues années, pouvaient être la source de bien des déceptions. Si la foi dans le progrès est une des forces et un des soutiens de l'esprit humain, elle ne doit jamais nous faire oublier combien sa marche est inégale.

Ses inégalités ne tiennent pas seulement à ce que les découvertes utiles, si nombreuses à certains moments, sont, à d'autres époques, plus rares et moins importantes ; elles s'expliquent aussi, en grande partie, par l'intervention soit des forces morales, soit de la force matérielle.

Ce n'est pas méconnaître la distinction profonde qui sépare la Morale de l'Economie politique que constater l'influence considérable du développement plus ou moins grand de la *moralité* sur le progrès économique. Nous ne voulons pas parler seulement de cette moralité consistant dans la régularité du travail,

la prévoyance, le souci de sa réputation et de son crédit, qui, tout en n'étant que de l'intérêt bien entendu, suppose déjà une maîtrise de soi constituant une qualité morale ; celle-là est la base même du développement de la production, de l'épargne et du commerce. Mais le respect de sa propre dignité et le souci des intérêts d'autrui, dictant la conduite de chaque homme dans certaines circonstances, même aux dépens de ses intérêts matériels, constituent des vertus exclusivement morales, qui améliorent considérablement les relations économiques. La volonté générale de tenir ses engagements, de respecter les lois, de s'abstenir de toute fraude vis-à-vis du Trésor public comme des particuliers, même quand le secret et l'impunité sont certains, rend les transactions singulièrement plus faciles et plus sûres. Le développement de la solidarité familiale, qui existe à peu près partout, mais qui se resserre ou se relâche suivant les époques, accroît la prévoyance, assure la bonne éducation des enfants et le sort des vieillards. Le respect des intérêts d'autrui, la charité chez les riches, la préoccupation du sort des employés chez les employeurs, la déférence envers les patrons et le dévouement à l'œuvre commune chez les employés, l'amour de la patrie chez tous, facilitent la coopération indispensable dans toute société organisée, tandis que les sentiments de méfiance, de mépris et de haine diminuent son efficacité, dans une très large mesure.

Or, la moralité ne présente nullement cette progression régulière, cette addition constante des acquisitions nouvelles aux anciennes qui caractérisent la science et ses applications. Comme le goût artistique, elle se développe et s'affine dans certaines périodes, puis subit dans d'autres un recul marqué. Pas plus que les laudateurs du temps passé, les prôneurs inlassables du progrès des vertus publiques n'ont toujours raison. Souvent dans certaines classes de la société, parfois dans toutes, le relâchement de la moralité est incontestable. Il se produit surtout aux époques où les idées admises jusque-là sur les fondements de la morale sont ébranlées, où d'autres s'élaborent, pour les remplacer, sans être encore généralement admises. Dans ce domaine, où les résultats de la science des philosophes et des sociologues sont jusqu'à présent si incertains, leurs conflits, inintelligibles à la grande majorité des hommes, jettent cependant le trouble dans les idées et dans les principes de tous. Cet ébranlement ne réagit directement sur la vie économique que dans une faible mesure ; mais il ne tarde pas à rendre plus difficiles la confiance réciproque et la bonne harmonie, qui exercent sur les affaires une si grande

influence, et, par là, il a été bien souvent une cause de décadence matérielle autant que morale.

La *force* apporte souvent un obstacle, non pas plus grave peut-être, mais d'une action plus immédiate, à la marche du progrès. Qu'elle se manifeste sous l'aspect de la violence brutale ou sous les apparences régulières que revêt parfois l'oppression d'une partie des citoyens par ceux qui détiennent le pouvoir, elle entrave le développement de la production et des échanges, en enlevant à chaque citoyen la certitude de jouir du résultat de ses efforts, condition nécessaire de leur intensité.

L'obstacle qu'une *guerre* ou une *révolution* apporte au travail régulier, la destruction de capitaux qu'elle entraîne, sont déjà un mal considérable ; dans certaines périodes, sa fréquence ou même sa continuité a maintenu ou replongé des régions entières dans la misère et presque dans la barbarie. Quand, au contraire, ces calamités sont exceptionnelles et peu durables, les suites en sont vite réparées. On a même constaté que les périodes de guerre, quand elles avaient accru la puissance politique d'un peuple, étaient souvent suivies d'un essor marqué de sa prospérité économique. Ce fait peut s'expliquer en partie par le prestige et la confiance que donnent les victoires ; il est en partie le résultat, non de la guerre heureuse, mais du développement général de l'énergie, de l'esprit d'initiative combinée avec la discipline; qui y avait assuré le succès d'une nation. De même, les révolutions qui affranchissent un pays d'une oppression prolongée sont parfois l'origine d'une période de développement rapide. Les destructions purement matérielles, pourvu qu'elles ne soient pas excessives, n'entraînent guère de conséquences durables, et l'activité que donne aux affaires la nécessité de les réparer est même souvent une source de bénéfices immédiats, pour tous ceux qui n'en ont pas trop souffert directement.

Les guerres extérieures ou intérieures entraînaient des résultats bien plus néfastes et bien plus prolongés, lorsqu'elles étaient suivies du *partage des biens des vaincus et même de leurs personnes* entre les vainqueurs. Pendant longtemps, c'est la conquête, plus que le travail, qui a été la source de la richesse. Elle engendrait généralement une législation qui avait pour objet de *maintenir entre les mains des conquérants les richesses acquises par la force, esclaves ou terres*, et qui entravait tout progrès économique. L'adoucissement de l'esclavage, puis son abolition complète et celle du servage qui lui avait succédé, la suppression des obstacles opposés par les lois à la circulation des

biens fonciers, qui ont longtemps constitué la richesse la plus importante, sont les progrès les plus essentiels de la législation, par lesquels la transformation du monde économique a été facilitée. Non pas que les lois positives aient jamais pu transformer les lois économiques : dans la limite où les hommes étaient maîtres de leur activité et de leurs biens, ils en usaient jadis dans le même esprit qu'aujourd'hui ; mais, à chaque instant, ils étaient empêchés d'en faire l'usage qu'ils jugeaient le plus profitable, — à peu près comme un char est entravé ou arrêté dans sa marche par des obstacles qui pourtant ne modifient en rien les lois mécaniques auxquelles est soumis son mouvement.

Les guerres sont devenues peu à peu moins fréquentes et surtout moins prolongées ; on n'en conçoit plus, entre pays voisins, durant cent ans, trente ans ou même sept ans. Entre les nations civilisées, les progrès du droit des gens, qui avaient soustrait autant que possible la vie des non-combattants et les biens privés aux conséquences des luttes entre les Etats, en avaient singulièrement atténué les conséquences néfastes. Nous avons vu, cependant, qu'un peuple qui se croyait à la tête de la civilisation pouvait considérer tous ses engagements à cet égard comme inexistants et chercher la victoire dans la terreur semée parmi les populations civiles, autant que dans la destruction des armées ennemies ; mais on peut espérer qu'un châtiment exemplaire empêchera ce retour à la barbarie de se reproduire. D'autre part, la supériorité des armes que la science a mises entre les mains des nations cultivées leur permet de ne plus craindre d'être assujetties par les hordes barbares : c'est seulement en s'assimilant les procédés de la civilisation que des peuples longtemps arriérés peuvent prétendre, comme les Japonais, prendre place à titre d'égaux parmi elles. Nous n'avons donc plus à craindre que l'invasion des barbares vienne anéantir les résultats de longs siècles de progrès et ramener ce que Renan appelait « l'effroyable aventure du moyen âge, cette interruption de mille ans dans l'histoire de la civilisation ».

Mais rien ne prouve que les apôtres de la *lutte des classes* ne nous feront pas retomber dans une situation analogue. Le jour où les travailleurs manuels et les élus qui auraient su capter leur confiance, en flattant leurs préjugés, disposeraient, non seulement de la puissance publique, mais de tous les moyens d'action et de toutes les ressources accumulées par l'humanité, il serait bien douteux qu'il en sortît une organisation sociale favorable au développement soit des richesses, soit de la haute culture. Si l'arrêt

de la civilisation, qui a suivi la conquête du monde par les barbares, a duré si longtemps, c'est en partie parce que la direction des peuples nouveaux appartenait sans limite et sans partage à une religion qui s'était développée dans les classes pauvres et peu éclairées de la société ancienne et qui n'attachait qu'un prix médiocre à l'effort individuel dirigé vers l'acquisition du bien-être et de la culture intellectuelle. Malgré ses promesses de bien-être universel et son respect pour la science, le socialisme, en faisant dépendre la répartition des biens et des fonctions, ainsi que la direction de toute l'activité humaine, d'une force unique, mise aux mains des masses dont les lumières sont toujours très limitées, pourrait bien ramener un jour la misère et la nuit du moyen âge, d'où il faudrait de nouveau des siècles pour sortir.

C'est la préoccupation constante de l'Ecole libérale de diminuer le rôle de la force dans les affaires humaines. Herbert Spencer voyait l'élément principal du progrès dans le passage des sociétés de l'organisation *militaire* à l'organisation *pacifique*. Sumner Maine le résumait dans le passage du *statut* au *contrat*, du régime où les rapports des hommes sont réglés par les lois et les traditions à celui où ils dépendent des accords librement établis entre eux. Tous deux montraient ainsi comment l'amélioration du sort des hommes se lie à la restriction du rôle de la force, sous les deux formes qu'elle revêt : la violence guerrière et l'oppression des individus par la puissance publique que détiennent quelques-uns d'entre eux.

Cela ne veut pas dire, bien entendu, que toute extension de l'action de la puissance publique soit un mal. L'Etat joue, nous l'avons vu, un double rôle, qui se développe de plus en plus avec la complexité et l'étendue des relations sociales. Il doit d'abord assurer l'ordre public ; pour que la liberté et la propriété individuelles ne soient pas de vains mots, il faut bien qu'elles soient protégées contre les ruses et les violence des malfaiteurs. Il doit ensuite pourvoir aux services que l'initiative privée ne peut pas assurer et qui, par leur nature, échappent à la libre concurrence. Les économistes peuvent différer entre eux sur la limite précise de ces attributions. Quelques-uns des maîtres de la science ont poussé à l'excès la crainte de voir l'action de l'autorité empiéter sur le domaine des contrats et des entreprises. Aujourd'hui, au contraire, la tendance générale est de faire rentrer dans les attributions de l'Etat beaucoup de services qui peuvent être infiniment mieux assurés par des entreprises privées, sous le prétexte

que celles-ci tournent au monopole, et de faire un appel excessif à la législation pour modifier les relations entre les hommes, telles qu'elles s'établissent naturellement.

Nous ne reviendrons pas sur ce que nous avons dit de l'erreur commise lorsqu'on assimile la concentration des entreprises à la création d'un de ces monopoles que l'Etat seul peut gérer, lorsqu'on prétend qu'elle tue la concurrence, — alors que les entreprises les plus vastes, pourvu que la puissance publique ne vienne pas elle-même les soustraire à toute concurrence, ne subsistent que si elles servent le public au moins aussi bien que le feraient des entreprises moins étendues et plus nombreuses. Mais nous croyons utile de rappeler, en terminant le présent Livre, les objections que soulève l'intervention de la puissance publique dans les rapports entre les diverses classes de citoyens, parce que c'est sur ce point que roulent aujourd'hui, on peut le dire, toutes les discussions économiques.

Beaucoup d'auteurs prétendent qu'il n'y a pas de liberté réelle dans les contrats où il n'y a point égalité entre les contractants, que, dès lors, l'Etat reste dans sa mission essentielle quand il apporte son appui au travailleur dans la lutte contre le capitaliste qui l'emploie. Ils oublient que, sous un régime de liberté, il n'y a point, à proprement parler, lutte entre l'employeur et l'employé, mais partage entre eux des produits obtenus par l'effort commun. Ce partage se fait dans des proportions qui dépendent bien moins de la puissance et de la volonté de l'un ou de l'autre que de la situation générale du marché et de l'art industriel, c'est-à-dire de l'abondance et de la productivité respective du travail, du capital et des agents naturels. C'est pourquoi on peut affirmer que la prétention de procurer à la force de travail des ouvriers un emploi fructueux, dans des conditions de rémunération différentes, sans abolir radicalement le régime de la liberté des entreprises, est une illusion profonde.

Ce n'est pas par son intervention dans les contrats, c'est uniquement par la diffusion des lumières et par la protection assurée à la liberté des travailleurs laborieux et prévoyants que la puissance publique peut leur donner de nouvelles facilités pour améliorer leur sort et pour assurer leur avenir. Son action directe en faveur de certains individus n'est entièrement justifiée que quand elle a pour but de venir en aide aux misérables, victimes de malheurs immérités; si elle peut aussi suppléer au défaut de prévoyance, fût-il imputable à celui qui en souffre, c'est à la condition de le faire avec beaucoup de prudence et de modéra-

tion. Mais tous les économistes approuvent les mesures que l'Etat prend, soit pour faciliter le succès de l'effort individuel ou collectif, soit pour parer aux conséquences des calamités dont la victime n'est pas seule responsable.

Seulement, ils ont le devoir de signaler l'erreur que l'on s'expose à commettre quand, pour procurer certains avantages à tous les travailleurs, on entrave l'effort des plus énergiques d'entre eux par les charges dont on grève le pays, ou on édicte des mesures tendant à établir un niveau commun, au-dessus duquel il deviendrait de plus en plus difficile de s'élever. Jadis, en dehors de la religion, on se préoccupait trop peu de secourir les malheureux. Aujourd'hui, on se préoccupe trop d'uniformiser les conditions du travail et de l'existence, au risque de diminuer le stimulant qui soutenait jusqu'ici l'ardeur de tous. Il est infiniment désirable d'améliorer le sort de ceux qui sont au plus bas degré de l'échelle sociale ; mais il importe de le faire sans empêcher que les plus courageux et les plus heureux puissent s'élever d'échelon en échelon. Si le développement d'une réglementation égalitaire conduisait à cantonner toute la population ouvrière dans des conditions d'existence très peu supérieures à celles que la plupart des travailleurs obtiennent aujourd'hui, par leur propre effort, et s'il diminuait en même temps les chances que les meilleurs et les plus laborieux de ses membres ont actuellement d'améliorer leur sort, on ne voit pas trop ce que l'humanité y gagnerait, au point de vue matériel, et l'on voit très bien ce qu'elle y perdrait au point de vue moral. Autant les sentiments de solidarité sont nobles et généreux, quand ils portent les détenteurs de la fortune à se préoccuper du sort des misérables, autant l'appel qui leur est fait est propre à déchaîner les mauvaises passions, quand il tend surtout à entraver le succès des efforts des hommes les plus énergiques et les plus capables, et à justifier la main-mise de ceux qui ont la force du nombre sur les biens qui n'ont été ni constitués, ni épargnés par eux.

Il est d'ailleurs, en même temps, nuisible à leurs intérêts, car l'effort individuel et la responsabilité personnelle sont les facteurs essentiels du progrès matériel aussi bien que du progrès moral, et la solidarité n'est bienfaisante que si elle n'y porte pas atteinte. Or, beaucoup des projets mis aujourd'hui en avant, sous prétexte de solidarité sociale, paraissent tendre surtout à dispenser les travailleurs de toute prévoyance personnelle et les riches de tout sacrifice volontaire, en grevant la production de charges écrasantes, sous forme d'impôts ou d'obligations nouvelles. La réali-

sation de ces prétendus progrès empirerait la situation du travailleur énergique et économe, plus encore qu'elle n'améliorerait celle de l'ouvrier médiocre et imprévoyant.

Les faits prouvent, d'ailleurs, que l'intervention de l'Etat n'est nullement indispensable pour que le sort des travailleurs s'améliore. Si les fortunes considérables se sont beaucoup accrues, de nos jours, par le succès des grandes entreprises, l'augmentation des salaires n'est pas moins incontestable. La plupart des ouvriers vivent infiniment mieux qu'autrefois ; une foule de produits dont l'usage était jadis un luxe sont devenus de consommation courante. Pourvu que l'ordre social continue à garantir la libre expansion des initiatives qui ont amené les progrès prodigieux dont nous avons été témoins, par le développement des inventions et des entreprises, on peut compter que ces progrès se continueront pendant longtemps encore.

Ce n'est pas en substituant l'action de la force publique à la liberté, c'est en empêchant les violences privées d'y porter atteinte que l'Etat remplit sa mission essentielle : il ne doit point la négliger, pour en assumer d'autres qui ne lui incombent pas, comme il le fait trop souvent aujourd'hui, en France. Quand, tantôt sous l'empire d'une pitié, qui n'est qu'une coupable faiblesse, pour les auteurs prétendus irresponsables des délits et des crimes ou pour les vagabonds réfractaires à tout travail régulier, tantôt sous prétexte de ménagements pour les manifestations violentes des foules surexcitées ou pour les entraves apportées à la liberté du travail, il laisse compromettre la sécurité publique, il porte à la prospérité générale des atteintes que les bienfaits attendus des mesures interventionnistes, fussent-ils réels, seraient loin de compenser.

Une longue expérience montre que le libre essor de l'intelligence et de l'activité humaine sont les facteurs essentiels du progrès. C'est en grande partie parce que l'un et l'autre se sont développés au XIXe siècle plus librement qu'au cours de tout autre que le bien-être matériel lui-même s'est accru dans des proportions jusque-là inconnues. A travers ses imperfections et ses faiblesses, l'affranchissement de l'esprit humain a ouvert la porte aux découvertes de la science. Malgré des restrictions encore trop nombreuses, la suppression des privilèges, des règlements et des corporations qui immobilisaient l'industrie a permis à ses applications de se développer, et l'aiguillon d'une concurrence plus étendue qu'à aucune autre époque a suscité de toutes parts les initiatives fécondes. Il y a encore d'importantes améliorations à

réaliser dans cette voie ; l'examen plus détaillé des questions spéciales à chaque catégorie de phénomènes économiques nous en montrera de très nombreuses. Au lieu de s'y appliquer, on tend aujourd'hui trop souvent à rétablir, sous des formes nouvelles, les entraves si péniblement détruites, en restreignant la liberté de la culture intellectuelle sous prétexte d'assurer l'unité morale du pays, en prescrivant souvent le repos et jamais le travail, en rétablissant les corporations sous la forme de syndicats obligatoires et la réglementation de la production sous le nom de répression de la fraude, en relevant de plus en plus les barrières qui arrêtent la circulation des produits, en taxant les industries prospères pour faire de l'Etat le protecteur de celles qui périclitent. Ni l'observation des faits, ni les théories interventionnistes, reposant toutes au fond sur la foi en une sorte d'inspiration supérieure de la puissance publique, ne justifient l'idée que ce soit par cette œuvre de réaction que l'on assurera la continuation du développement de la richesse publique et de l'amélioration du sort des travailleurs. C'est pourquoi nous persistons à croire fermement, avec les fondateurs et les maîtres de la science, que seules l'initiative individuelle et la liberté engendrent le progrès économique.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

Pages

Caractère et plan du cours 1

LIVRE PREMIER

THÉORIE GÉNÉRALE DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES

CHAPITRE I

Tableau de l'ensemble du mouvement économique.

I. — Objet de l'Economie politique ; définitions 11

II. — Les trois agents de la production 18

III. — La répartition fondée sur la liberté du travail ; la propriété individuelle, transmissible par héritage . . . 24

IV. — La circulation 31

A. *L'importance de l'échange* 31

B. *Définitions de la valeur et des prix ; utilité et rareté* . . 32

C. *La détermination des prix, sous le régime de la concurrence, par l'offre et la demande.* 40

D. *Le caractère compréhensif de la loi de l'offre et de la demande et de la théorie de la valeur* 47

V. — L'organisation de la production et de la circulation par les entrepreneurs-commerçants 51

A. *La production en vue de la vente et le rôle de l'entrepreneur ; cas où ce rôle est rempli par des associations.* . 51

B. *Le caractère commercial et la productivité des entreprises de toute nature : l'agriculture, l'industrie et le commerce ; les intermédiaires et la spéculation* 61

C. *Les machines, la division du travail et la production en grand.* 67

D. *La colonisation et le commerce mondial* 73

Pages

VI. — La consommation 77

A. *Les caractères divers de la consommation* 77

B. *Le luxe et l'épargne* 81

C. *Les débouchés et la surproduction* 85

VII. — Le don ; les associations désintéressées et les fondations . 90

VIII. — Le rôle de l'Etat. 94

A. *Définition et caractères généraux ; la personnalité et la souveraineté de l'Etat* 94

B. *L'Etat gardien de la sécurité publique : les relations extérieures et l'armée ; la police, la justice et la législation civile et criminelle ; l'impôt* 100

C. *L'Etat entrepreneur des services publics et gérant des œuvres collectives : travaux publics, postes, instruction, assistance, etc.* 105

D. *Les subdivisions et les auxiliaires de l'Etat : les pouvoirs locaux, métropolitains et coloniaux ; les établissements publics et les concessionnaires ; la décentralisation*. . 110

CHAPITRE II

Caractères scientifiques de l'Economie politique.

I. — Les difficultés propres aux sciences morales et politiques ; la conscience collective 117

II. — Méthodes et procédés d'étude 125

A. *L'observation des faits : la statistique ; l'histoire et la géographie* 126

B. *La méthode déductive : le principe de l'intérêt personnel ou du moindre effort ; l'emploi des mathématiques* . . 135

C. *L'emploi simultané de l'observation et de la déduction ; l'intuition* 143

III. — Les Ecoles en Economie politique et leur histoire . . . 146

A. *Points essentiels sur lesquels portent les divergences : la science et l'art ; le rôle de l'Etat* 146

B. *L'Ecole libérale ou individualiste* 150

C. *Les exagérations du libéralisme* 156

D. *Les tendances interventionnistes*. 160

E. *Le socialisme* 171

F. *L'anarchisme* 180

IV. — La valeur scientifique et la portée pratique de l'Economie politique. 184

A. *Certitude et permanence des lois* 184

B. *Rapports avec la morale* 187

C. *Rapports avec le Droit* 192

D. *Utilité pratique* 194

CHAPITRE III

Théorie de la détermination des prix.

Pages

I — Mesure de la valeur et impossibilité d'en trouver un étalon fixe ; procédés employés pour rendre comparables les prix constatés à des époques diverses : nombres indicateurs 198

II. — Représentation graphique de l'offre et de la demande ; valeur d'échange et valeur d'usage. 205

III. — Lois de la demande 214

A. *Observations générales* 214

B. *Loi de substitution* 218

C. *Loi de l'utilité décroissante et rente des acheteurs* . . . 225

IV. — Lois de l'offre 229

A. *Cas divers à envisager* 229

B. *Marchandises dont la production est libre et dont le prix de revient est indépendant de la quantité produite* . . 231

C. *Productions solidaires* 242

D. *Marchandises dont le prix de revient augmente avec la quantité produite ; loi du rendement décroissant et rente des producteurs ou de la terre* 246

E. *Marchandises dont la production fait l'objet d'un monopole absolu* 257

F. *Influence de la production en grand sur le prix de revient ; prix de revient partiel ; rendement croissant* 270

G. *Effets de la production en grand, en cas de monopole* . 276

H. *Cas où les avantages de la production en grand engendrent des ententes entre les producteurs ; effets de ces ententes* 284

I. *Marchandises dont l'offre est réglée par les quantités existantes à chaque époque* 294

J. *Cas où l'offre augmente quand les prix baissent* . . . 296

K. *Cas d'un objet unique ou d'objets très peu nombreux* . . 304

V. — Conclusions : résumé des lois de l'offre et de la demande ; le juste prix et l'intervention de l'Etat. 307

CHAPITRE IV

La répartition des produits dans les entreprises.

I. — La répartition par le jeu de l'offre et de la demande . . 315

II. — Détermination du profit moyen des entrepreneurs . . . 320

Pages

III. — Détermination du montant des salaires et du taux de l'intérêt 324

A. *La définition du capital et celle du taux de l'intérêt ; l'intérêt pur* 324

B. *Les théories diverses sur la nature de l'intérêt ; l'offre et la demande de capital.* 333

C. *La définition du montant des salaires ; le salaire pur* . . 339

D. *L'offre et la demande de force de travail ; les anciennes théories du salaire nécessaire et du fonds des salaires* . 350

E. *La détermination du montant des salaires et du taux de l'intérêt, d'après l'abondance et la productivité du capital et de la force de travail* 359

F. *Effets de l'accroissement des capitaux, de la population ou des loisirs et des progrès de l'art industriel sur le montant des salaires et le taux de l'intérêt* 372

G. *Effets de l'intervention législative ou syndicale.* . . . 380

IV. — La rente et les variations de valeur des capitaux fixes. . 389

A. *Détermination de la rente par les inégalités des conditions de la production dues aux agents naturels* 389

B. *Causes des variations de la rente ; la rente négative* . . 397

C. *Effets de l'intervention législative* 402

D. *La valeur vénale des agents naturels et des capitaux immobilisés* 404

E. *Conséquences de l'équivalence des agents naturels et des capitaux immobilisés : la rente et les prix de revient ; la légitimité de la propriété foncière* 412

V. — Conclusions. 416

A. *Les injustices de la répartition ; l'inégalité des conditions et l'harmonie des intérêts.* 416

B. *Avantages que les prolétaires tirent de la propriété individuelle, de sa perpétuité et de sa sécurité ; présomption de légitimité attachée à la possession et prescription* . 422

CHAPITRE V

Le progrès économique et les réformes sociales.

I. — L'organisation spontanée de la vie économique sous le régime de la libre concurrence 432

A. *La direction du mouvement économique par le mécanisme des prix : orientation de la production ; répartition des tâches ; choix des dirigeants ; faux frais ; répartition des produits ; accumulation des capitaux.* 432

B. *Les inconvénients et les lacunes du régime de la libre concurrence : la misère, le défaut d'instruction et la natalité* 440

Pages

II. — L'interventionnisme 448

A. *L'intervention de la puissance publique en vue de donner une direction plus avantageuse à la production : les bénéfices indirects ; la rentabilité et la productivité.* . . 449

B. *La concurrence, les crises et les syndicats.* 459

C. *L'intervention de l'Etat en vue d'établir plus de justice dans les rapports entre les particuliers : la lésion et l'abus du droit ; le quasi-contrat social et la solidarité.* . . . 466

D. *L'assistance publique, l'instruction publique et le mouvement de la population* 475

III. — Le socialisme 482

A. *Les formes principales du socialisme* 482

B. *Le collectivisme marxiste et la théorie de la valeur.* . . 490

C. *Les difficultés pratiques d'une organisation où l'Etat serait le seul entrepreneur : orientation de la production ; répartition des tâches ; choix des dirigeants ; faux frais ; répartition des produits ; accumulation des capitaux.* 498

D. *Impossibilité de trouver un stimulant suffisant, en sauvegardant la liberté des individus* 508

IV. — Le progrès sous le régime de la liberté du travail et de la propriété individuelle. 514

A. *Les causes du progrès dans la production et la répartition des richesses : l'esprit d'invention, la division du travail et la solidarité des marchés ; l'accroissement et l'instabilité des fortunes.* 514

B. *Les différents usages de l'accroissement des richesses : augmentation de la population, de la culture, de l'épargne, de la consommation, des loisirs* 524

C. *La marche historique du progrès économique et sa nature ; le rôle du progrès moral dans son développement ; les obstacles qu'y apporte la contrainte et les avantages de la liberté.* 529

TABLE DES MATIÈRES. 543

FIN DU LIVRE PREMIER

LAVAL. — IMPRIMERIE L. BARNÉOUD ET Cie.

13
9939 4

La Bibliothèque
Université d'Ottawa
Echéance

The Library
University of Ottawa
Date Due

NOV 07 '78
OCT 2 4 '79

CE

a39003 005641310b

COLSON, LEON CLEMENT.
COURS D'ECONOMIE POLIT

CE FB 0173
.C74 1915 V001
COD COLSON, LEON COURS D'EC
ACC# 1338623